business online

ÁRA: 975 FT

03/7–8

Informatikai középmezőny

A nagyok árnyékában

Kortársunk, Neumann János

Idén ünnepeljük születésének 100. évfordulóját

Tízmilliósra nőhet a Java alapon fejlesztők tábora

Informatikai társaság az információs társadalomért

Interjú Alföldi Istvánnal

PRÍM

9 771416 505007 03078

CRM / ERP / ELEKTRONIKUS KERESKEDELEM / E-GAZDASÁG / ONLINE PÉNZÜGYI SZOLGÁLTATÁSOK

MOBILTELEFÓNIA / INTERNETSTRATÉGIA / TUDÁSMENEDZSMENT / PROJEKTMENEDZSMENT / BI

Pató Pálok országa

Döcögünk az EU felé, nekem úgy tűnik, behúzott fékkel. Az információk birtokosaitól (ha vannak) csak általánosságokat és szólamokat hallunk, mintha fényévekre lennének tőlünk, a globalizált világban talpon maradni szándékozó állampolgároktól, vállalkozóktól. Nincsenek részletes térképek az előttünk álló útról, az ajánlott vagy kötelező állomásokról, nincs tudatformálás, nincs válasz a kérdésekre, illetve ha igen, csak a kiváltságosok, az internetet nemcsak újságból ismerők férnek hozzájuk egyszerűen. De hát – bár dicséretesen tör előre a teleházprogram – a tanyákon, kis településeken, vagy még a nagyvárosokban sem ők vannak túlsúlyban. És hát persze az ár...

Mindeközben szaladna a szamár az eléje kötött répa után, hiszen többek között tekintélyes pénzforrásként tették számunkra vonzóvá az EU-t. A kormánynak már egy évtizede el kellett volna kezdenie a segítségnyújtást az EU-támogatások tekintetében is kiemelten kezelt kis- és középvállalatoknak, de csupán néhány éve, intenzívebben pedig csak idén próbálkozik ezzel, pályázatok formájában.

Nem látszanak a történések mozgatórugói, vagy csak igen ritkán... Nem jutnak el hozzánk, a dolgokat megélők világába a kormányzati, közigazgatási, vállalkozásfejlesztési stb. stratégiákból körvonalazódó célok s a megvalósulásukhoz szükséges teendőink. Nézzünk egy példát! Végre nem csupán a hardver-infrastruktúra kialakítására, hanem a napi munkát támogató integrált rendszerek bevezetésére is pályázhatnak a KKV-k. Dicséretes. De vajon felmérte-e valaki ebben a szférában a vállalati és informatikai kultúra szintjét, hogy annak ismeretében szülessenek meg a pályázatok? Mert e nélkül a végigszenvedett bevezetések után továbbra is a megszokások uralkodnak majd, s a nehezen kiizzadt önerő, az adófizetők forintjai ellenére kihasználatlanul maradnak a szoftverek funkciói, marad a kockás füzet. S később, a szigorúan ellenőrzött EU-támogatások felhasználásakor, még ha meg is tanulnak pályázatot írni, a KKV-k kirekesztettnek érezhetik magukat, nem értve a kiírásokban megjelenő követelményeket, s így esélyük sem lesz a megfelelésre. De a fejlettebbek, a lépést tartani akarók is kerülhetnek ilyen helyzetbe, ha környezetük – a partnerek, a vevők, az állam- és közigazgatás – nem fogékony a fejlettebb informatikai megoldások által kínált előnyök kihasználására, az ezeknek megfelelő környezet kialakítására, ami nem órák, napok, hónapok, hanem évek kérdése.

Írom mindezt a csatlakozás előtt alig egy évvel. De született optimista vagyok. Bízom benne, hogy minden írott és íratlan törvénynek fittyet hányva a gazdaság, a köz- és államigazgatás minden frontján kultúraváltás történik, s minden magyar nagy-, közép- és kisvállalat versenyképessé válik a globális piacon – és hogy felébredek a globalizáció furkósbotja által okozott kómából.

Bízom benne, hogy minden írott és íratlan törvénynek fittyet hányva a gazdaság, a köz- és államigazgatás minden frontján kultúraváltás történik...

A szabályozás új alternatívája

Minden szinten stratégia

A Business Online 7–8. számának tartalma

ÜZENET

3. Pató Pálok országa

EXPRESS

6. Hírháló

11. A hónap híre: Elkészült az elektronikus hírközlési törvény tervezete

NEUMANN-OLDAL

12. Centenáriumi hírek

MARKET

13. Elsődleges szempont a beruházásvédelem

14. Informatikai társaság az információs társadalomért

Kortársunk, Neumann János

20. Ami átmegy, és ami visszapattan

MARKET

22. ADSL-t a kistelepülésekre is

23. Áram, keret és levegő hármas egysége

Tízmilliósra nőhet a Java-alapon fejlesztők tábora

26. Forráskódként is: Fürtözött Linux-fájlrendszer

27. Vállalati mobilhálózatok – avagy a szabad kommunikáció íze

A szabályozás új alternatívája

31. Itt a NetWare legújabb verziója

HUMÁNINFORMATIKA

34. Bérszámfejtés – kihelyezve

SZERKESZTŐSÉG:

SZÉLL ANDRÁS
főszerkesztő aszell@prim.hu

FÁBIÁN GÁBOR
olvasószerkesztő gfabian@prim.hu

ROVATSZERKESZTŐK:
FEKETE GIZELLA
(Tanácsadó, Megoldás) gfekete@prim.hu

MÉSZÁROS PÉTER
(Express) pmeszaros@prim.hu

FEJÉR TAMÁS
(Humáninformatika)

TIHANYI LÁSZLÓ
(CIO – a Business Online és az Infopen közös rovata) tihanyi@infopen.hu

Tervezte:
LÁNG LÁSZLÓ llang@prim.hu

Tördelte:
HENGER ATTILA henger@prim.hu

LAPMENEDZSER:

WALKÓ BOGLÁRKA
bwalko@prim.hu

KIADJA:
Prím Media Rt.
1118 Bp., Ugron Gábor u. 35.
Felelős vezető: Szabó Hédy
TELEFON: 248-3230
FAX: 248-3250
INTERNETCÍM:
www.prim.hu
E-MAIL:
bonline@prim.hu

A kiadó a MATESZ tagja.

A MAGAZIN ÁRA: 975 Ft

Előfizetési díj egy évre: 7800 Ft

MEGRENDELHETŐ:
levélben, faxon vagy e-mailben
MEGRENDELÉS:
KISS ÉVA
TEL.: 248-3262
ekiss@prim.hu

HIRDETÉSFELVÉTEL:

WALKÓ BOGLÁRKA
TEL.: 0630-9840-226

HENGER ÁGNES
hirdetési igazgató
TEL.: 0630-9840-221
agika@prim.hu

Írásaink szerzői jogvédelem alatt állnak. Mindennemű utánközléshez vagy elektronikus rendszerben való tároláshoz a kiadó hozzájárulása szükséges.

NYOMJA: Veszprémi Nyomda Rt.
8200 Veszprém, Őrház u. 38.
Telefon: 06-88-591-630
FELELŐS VEZETŐ: Erdős András
HU ISSN 1416 5058

MELLÉKLET

II. Gyorsan, egyszerűen – Globe 2000-rel

III. Ajtót nyitottak a Movexnek

TANÁCSADÓ

A nagyok árnyékában (II.)

39. SAP alkalmazásszolgáltatásban

40. Testre szabás konfekcióáron

41. Integrált vállalatirányítási rendszer a GKM és az IHM pályázati lehetőségével

Felzárkózási esélyek

45. Korgó gyomor vagy teli has

A szoftverfejlesztési szerződések jogi háttere

TANÁCSADÓ

48. Nemzetközi szoftverlicencdíjak adóztatása

CIO

Minden szinten stratégia

52. Szolgáltatásmenedzsment

Szakadékkeresés vagy hídépítés

55. Guggolok az interneten

56. A számítástechnika védelme és a kultúra

MENEDZSMENT

57. Az alkalmazottak internetbiztonsági képzése

KITEKINTŐ

Eszünkbe sem jutott a kompatibilitás...

BO'-KÓSTOLÓ

62. Cégindex / Rendezvénynaptár

ÜZLET

WWW.EDS.COM

ÚJ ÁRSTRUKTÚRA AZ EDS-NÉL

Az EDS a napokban közzétette új stratégiai irányelveit. Az új vezetés tovább szándékozik erősíteni az EDS IT-outsourcing tevékenységét, új befektetési politikát dolgoz ki, s javítani kíván a cég fizetési mérlegén és likviditásán. Az EDS árbevételének 80 százalékát kitevő IT-outsourcing továbbra is a vállalat fő tevékenysége marad, és a több üzletági modellből egy szolgáltatási ágra koncentráló struktúra létrehozásával kívánják a fókuszt növelni. A költséghatékonyság érdekében a cég globális szinten mintegy 2 százalékos leépítést irányzott elő, a versenyképes szolgáltatási árak erősítése érdekében pedig folytatja a korábban elfogadott Best Shore stratégiát, amelynek keretében az alkalmazásfejlesztéshez és a callcenter-szolgáltatásokhoz kapcsolódó tevékenységét költséghatékonyabb országokba helyezi át, mint amilyen Egyiptom, Új-Zéland, Kanada, Brazília, Írország, India és Magyarország. A hazai árbevétel 96%-a eddig is az IT-outsourcingból származott, így az új szervezeti struktúra és a szolgáltatások fókusza várhatóan kevésbé érinti a magyarországi működést.

WWW.TVNETWORK.HU

TVNETWORK: 3 EZER ELŐFIZETŐ, 70 MILLIÓS VESZTESÉG

A TvNetWork Rt. az elmúlt évet 150 millió forint árbevétellel, a 2001. évinél ötször több, összesen 3 ezer előfizetővel és 70 millió forint veszteséggel zárta. A társaság közgyűlése elfogadta a cég első teljes üzleti évének mérlegét, amely szerint a veszteség kialakulásának alapvető oka, hogy a TvNetWork az elmúlt időszakban jelentős beruházásokat hajtott végre, ezen belül elsősorban budapesti és vidéki széles sávú internethálózatát fejlesztette. A magyar magánszemélyek tulajdonában álló társaság célja, hogy az internetszolgáltatási és kábeltelevíziós után a távbeszélőpiacon is jelentős szereplővé váljon. 2001 végén lépett a piacra, elsősorban lakossági széles sávú internetszolgáltatóként, s mára az ötödik-hatodik helyet mondhatja magáénak. Jelenleg több mint 4500 előfizetője van, és idén májusban üzemi szinten már nyereséges volt. A cég alaptőkéje jelenleg 350 millió forint.

WWW.LLP.HU

ÚJ ÜZLETÁG KÉT ERP-MEGOLDÁSSAL AZ LLP BUDAPESTNÉL

Új üzletággal és munkatársakkal bővíti portfólióját, illetve tanácsadói csapatát az LLP Budapest. A Microsoft Business Solutions Hungaryval aláírt partneri szerződés értelmében az LLP rendhagyó módon hazánkban a Microsoft Business Solutions – Navision mellett mostantól a Microsoft Business Solutions – Axapta vállalatirányítási rendszert is forgalmazza. A két megoldás az LLP szerint alternatívát jelent a 300 millió és 20 milliárd forint közötti éves árbevétellel rendelkező cégek számára hazánkban. Európában ma mindössze 9 szervezet jogosult arra, hogy a két terméket egyszerre képviselje. 2003 végéig az MBS-üzletágtól az LLP több százmillió forint árbevételre számít.

WWW.AHBRT.HU

ISMÉT AZ ALLIANZ HUNGÁRIA AZ ÉV INTERNETES BIZTOSÍTÓJA

Az Év Internetes Biztosítója Díjat 2002 után másodszor ítélte a zsűri az Allianz Hungária Biztosító Rt.-nek. A tavalyi pályázatot a szerződéskötés és az adminisztráció kiemelkedő internetes megoldásával nyerte meg az Allianz, míg az elért eredményt ebben az évben a szintén egyedülálló B2B-s kárrendezési rendszerével, a Crashperttel erősítette meg. Az Allianz hazai portálja az európai biztosítási piacon vezető anyavállalat megoldásának magyarországi adaptációja. Ez az átgondolt és fejlett üzleti informatikai megoldás sokban hozzájárul a hazai biztosítási szakma internetes kultúrájának fejlesztéséhez. A zsűri különdíjjal ismerte el a Generali-Providencia és az ÁB-Aegon biztosító internetes munkáját.

WWW.MICROSOFT.COM

ROMÁN ANTIVÍRUSCÉG A WINDOWS BIZTONSÁGÁNAK FOKOZÁSÁRA

A Microsoft bejelentette vételi szándékát a román GeCad Software vírusirtó-fejlesztő vállalatra, hogy a cég tapasztalatait beépíthesse Windows-platformjába, és növelje rendszereinek biztonságát. A szoftveróriás szeretne egy olyan fejlett vírusellenes rendszert kifejleszteni, amelyet azután összes Windows rendszerében felhasználhatna. A 100 főt foglalkoztató GeCad feladatai közé tartozik majd, hogy a külsős Windows-fejlesztőcégek szoftvereinek kompatibilitását biztosítsa. A lépés átrajzolhatja a vírusirtótermékek piacát, és érintheti a Network Associates vagy a Symantec piaci helyzetét is.

WWW.SAMSUNG.HU

SAMSUNG: LÉZERNYOMTATÓ-PIACI SIKER

Sikeres volt a Samsung belépése a magyarországi lézernyomtató-piacra; a cégnek saját adatai szerint 4 hónap alatt mintegy 15 százalékos piacrészt sikerült megszereznie. A Samsung Electronics Magyar Rt. a magyar lézernyomtató-piacon februárban jelent meg először fekete-fehér lézernyomtatóval, s az év egészében 10 százalékos piaci részesedést kíván elérni mintegy 7000 printer eladásával. A nyomtatók bevezetésekor alkalmazott kedvezményeket egész évben nem tudják fenntartani, ezért számolnak azzal, hogy a jelenleg elért, közel 15 százalékos piaci szeletnél kicsit kisebb lesz egész évi részesedésük.

Jövőre már 20 százalékos részesedés elérését célozzák meg, amihez nagyon agresszív jelenlétre és folyamatos termékválaszték-bővítésre lesz szükség. Amennyiben a Samsung terve megvalósul, a lézernyomtató-piacról 200-300 millió forint árbevétele származhat. A Samsung Rt. 2002-ben 20,7 milliárd forint forgalmat ért el, és 2003-ra 25,2 milliárd forintot tervez.

WWW.MICROSOFT.COM; WWW.AOL.COM

750 millió dolláros AOL–Microsoft-béke

A két cég által bejelentett megállapodás hosszú ellenségeskedés végére tesz pontot. A szoftvervállalat 750 millió dollárt fizet az America Online-nak, s az ellenfelek szövetségessé válnak, legalábbis a digitális média és a szoftverértékesítés terén. A széles körű megállapodás keretében az AOL a kártérítési összeg ellenében eláll a Microsoft ellen indított antitrösztpertől, és a két vállalat kölcsönösen megszüntet minden egymás ellen indított jogi eljárást. Az AOL vezérigazgatója, **Richard Parsons** szerint végre valami olyat tettek, ami mindkét cég számára előnyös, **Bill Gates** pedig hozzátette: „ezzel magunk mögött hagyjuk a múltat". A megállapodás értelmében az AOL is használhatja és terjesztheti a Windows Media Player 9-et, ez az AOL 32 millió előfizetője miatt előnyös a Microsoftnak. A két cég szövetséget köt az internetes digitális tartalomszolgáltatás terén, s az AOL további hét évig ingyen használhatja az Internet Explorert. Az AOL és az MSN Messenger összefog, és az America Online szakemberei is részt vehetnek bizonyos fejlesztési folyamatokban a Microsoft redmondi központjában.

WWW.NOVELL.HU

A NetWare legújabb verziója Magyarországon

A Novell Magyarország bemutatta a Novell NetWare legújabb, 6.5-ös verzióját, amely fejlett üzleti szolgáltatásokkal egészíti ki az iparág vezető platformját. A NetWare 6.5 tartalmaz nyílt forráskódú komponenseket és webes szolgáltatásokat is, amelyek a kulcsfontosságú üzleti alkalmazások integrálását támogatják. A várhatóan idén nyáron megjelenő NetWare 6.5 olyan üzleti szolgáltatásokat nyújt, amelyek minden hálózattípussal, tárolórendszerrel és ügyfélszámítógéppel együtt tudnak működni. A NetWare 6.5 a hálózat és az értékes adatok védelmének biztosításával csökkenti a felügyelet költségeit és bonyolultságát, miközben növeli a felhasználók termelékenységét.

WWW.GREPTON.HU; WWW.ORACLE.COM/HU

Grepton: Oracle-partneri cím és tanácsadási üzletág

Az Oracle Partner Program keretében a Grepton Informatikai Rt. Certified Partnerré lépett elő. A vezető informatikai megoldásszállítóként ismert és elismert vállalat a piaci igényekhez igazodva Oracle-technológiával bővítette portfólióját. A Grepton Rt. négy Microsoft Gold Certified Partner címe mellé a közelmúltban megkapta az Oracle Certified Partner minősítését is. A cím megszerzéséhez a pályázónak rendelkeznie kell megfelelően képzett, vizsgázott szakemberekkel, és évente legalább két referenciaértékű informatikai projekttel, amelyben Oracle alapú megoldások kerültek bevezetésre. A vállalat az üzleti igények alapján döntött szolgáltatási körének az Oracle-technológia irányába történő szélesítéséről. A még teljesebb körű szolgáltatás nyújtása érdekében a Grepton április 1-jén létrehozta üzleti tanácsadási üzletágát, amelyben ötvöződik a klasszikus és a technológiai tanácsadásban szerzett szakértelem.

WWW.ORACLE.COM/HU; WWW.PEOPLESOFT.COM; WWW.JDEDWARDS.COM

Óriások harca a vállalatirányítási rendszerek piacán

A PeopleSoft és a J.D. Edwards bejelentette, hogy a két vállalat részvénycserével egyesül. A PeopleSoft 1,75 milliárd dolláros részvénycsere-ajánlatot tett a J.D. Edwards összes részvényére. Az egyesülés folytán a világ második legnagyobb ERP-szállítója jön létre, melynek éves árbevétele várhatóan a 2,5-3 milliárd dolláros tartományban fog megjelenni, és több mint 11 ezer ügyféllel fog rendelkezni. Az egyesüléssel a PeopleSoft az SAP-vel szemben az eddiginél is nagyobb erőt képviselő versenytársként, kihívóként léphet fel. A két vállalat földrajzi és iparági tekintetben jól kiegészíti egymást. A PeopleSoftra azonban az Oracle is szemet vetett, s összesen mintegy 6,3 milliárd dollárra emelte a vállalat részvényeire tett készpénzes vételi ajánlatát. A PeopleSoft igazgatótanácsa egyhangúlag elutasította a versenytárs Oracle kéretlen ajánlatát, azt nem megfelelőnek minősítve és kartellellenes aggodalmakat hangoztatva. A PeopleSoft a J.D. Edwardsszal egyesülve piaci részesedését tekintve megelőzné az Oracle-t.

WWW.CEBIT-AMERICA.COM

Megnyílt az első CeBIT America

Újabb riválisa lesz a jövőben a hannoveri számítástechnikai óriásvásárnak, a CeBIT-nek: New Yorkban megnyílt az első CeBIT America, amelyre több mint 20 ezer látogatót vártak. A háromnapos rendezvényen mintegy 15 ország 400 cége mutatta be hardver- és szoftvertermékeit, valamint távközlési újdonságait. Szervezője a Deutsche Messe AG, amely most az Egyesült Államokba exportálta a nagy sikerű vásárt. A hannoveri CeBIT-hez hasonló kiállításokat már rendeztek Törökországban, Ausztráliában és Kínában is. Amint azt a New York-i megnyitón hangsúlyozták, a CeBIT America éppen a megfelelő időben jött létre ahhoz, hogy pótolja a hasonló jellegű amerikai események hiányát, és segítsen a konjunktúrától sújtott információtechnológiai ágazatot a közvélemény érdeklődésének fókuszába állítani.

EU

WWW.SZCSM.GOV.HU

INFORMATIKAI FOGLALKOZTATÁSI LEHETŐSÉGEK EURÓPÁBAN

Konferencián, majd elektronikus tananyagból ismerhetik meg a hazai informatikusok az EU informatikai szektorának foglalkoztatási lehetőségeit. A Foglalkoztatáspolitikai és Munkaügyi Minisztérium, valamint a Nemzeti Felnőttképzési Intézet támogatásával július 1-jén szervezendő ingyenes félnapos konferencia témái: európai munkaerő-piaci realitások; sikeres modellek, vállalkozói pályák; informatikai vállalkozói tükör; hazai és külföldi támogató, segítő szervezetek, pályázatok; az EURES (Európai Foglalkoztatási Szolgálat) tevékenysége. Az elektronikus tananyag információit is elsajátító részvevők lehetőséget kapnak az Eurofit teszt alkalmazására, így jobb eséllyel versenyezhetnek a nemzetközi piacon.

WWW.EUROPA.EU.INT/INFORMATION_SOCIETY

HÁLÓZATI ÉS INFORMÁCIÓS BIZTONSÁGI AJÁNLÁSOK

Az EU felkérte a Network and Information Security (NIS) Focus Group csoportot egy új biztonságiajánlás-csomag kialakítására. Az NIS-t két szabványügyi szervezet, az European Committee for Standardisation és az European Telecommunications Standards Institute hozta létre egy egységes európai biztonságtechnikai taktika kidolgozására. **ERKKI LIIKANEN,** a terület felelőse az Európai Bizottságban támogatásáról biztosította az NIS működését, és létfontosságúnak nevezte a biztonságos infrastruktúra megteremtését az információtechnológia által nyújtott lehetőségek kiaknázásához. Az NIS elsődleges célja a munka megkezdésénél már érvényben levő biztonsági előírások értékelése volt, az esetleges kiskapuk megkeresése és megoldási javaslatok beterjesztése.

WWW.EUROPA.EU.INT/INFORMATION_SOCIETY

JÚLIUS 1-JÉTŐL INTERNETADÓ

Az EU 15 tagországában július 1-jétől életbe lép az a direktíva, amely szerint a „digitális eladások" után áfát kell fizetni. A szabályozó szerint 15-25 százalékos forgalmi adó terhel bizonyos internetes tranzakciókat és szolgáltatásokat. Ezek közé tartozik a szoftver- és zeneletöltés, a szolgáltatók havi előfizetései és az online vásárlás. Az áfa kötelezővé tétele nem meglepetés a legtöbb európai szolgáltató számára, ezek a vállalatok általában már alkalmazták a forgalmi adót, ám a tagországokon kívüli cégek számára az általános forgalmi adó eddig nem volt kötelező. Ez nyilvánvaló versenyhátrányba hozta az európai szolgáltatókat, például a terjeszkedő amerikai ellenfelekkel szemben. Éppen ezért az a furcsa helyzet állt elő, hogy maguk az európai szolgáltatók lobbiztak kitartóan a kötelező áfa mellett, még akkor is, ha ez számukra szintén költségnövelő tényező. Mivel a helyi szolgáltatók úgy érezték, hogy a nemzeti kormányok semmiképp nem lesznek hajlandóak hosszú távon adómentesnek meghagyni az internetet, úgy gondolták, akkor legalább mindenkinek kelljen fizetnie. Az EU-törvényt tehát minden tagországban bevezetik, és az áremelkedés százalékosan ugyanannyi lesz, mint amennyi az országban érvényben lévő áfa mértéke.

WWW.EUJOGTAR.HU

COMPLEX EU-JOGTÁR MAGYARUL IS

A tízéves CompLex termékcsalád legújabb tagjaként bocsátotta útjára Magyarország első európai joggal foglalkozó jogi információs adatbázisát a KJK-Kerszöv Jogi és Üzleti Kiadó Kft. Az új kiadásban több mint ötezer európai jogi dokumentum válik elérhetővé egy CD-n, magyar, angol, francia és német nyelven. A csatlakozásra való felkészülést segítendő a magyar jog integrációs vonatkozású dokumentumait is külön adatbázisba gyűjtötte a kiadó. A CD természetesen nemcsak az integrációhoz köthető hatályos magyar joganyagot, hanem az Athénban aláírt csatlakozási szerződést és csatlakozási okmányt is tartalmazza a kiegészítő mellékletekkel együtt. A kiadvány a jelenlegi legteljesebb adatbázis, amely lehetővé teszi a felhasználóknak, hogy magyar nyelven is eligazodjanak az európai jog útvesztőiben.

WWW.EUROPA.EU.INT/INFORMATION_SOCIETY

ELÉGTELEN INTERNETES ADATVÉDELEM

Az Európai Unió internetfelhasználói továbbra is aggódnak a személyes adataikkal való esetleges visszaélés miatt. Az Európai Bizottságnak 10 ezer internetfelhasználó körében végzett online felmérése szerint a netezők közel 70 százaléka tart attól, hogy a világhálón betáplált személyes adataival valaki visszaélhet. Az Európai Bizottság bírálta, hogy az internetes adatvédelemre vonatkozó uniós irányelveket a tagországok nem tartják be, olykor igen csekély elszántsággal próbálnak érvényt szerezni a rendszabályoknak. Ugyanakkor a bizottság szerint maguk az internethasználók is rosszul tájékozottak saját adatvédelmi jogaikról. Az Európai Unió polgárai a legtöbb aggodalmat bankügyleteik internetes lebonyolítása és az egészségi állapotukra vonatkozó adatok elektronikus továbbítása kapcsán táplálják.

EUROPA.EU.INT/COMM

KÉTSÉGEK A HÁLÓZATBIZTONSÁGI HIVATALT ILLETŐEN

Az EU-tagországok egy részének fenntartásai vannak a hálózatbiztonsági hivatal létrehozásával kapcsolatban, amelynek felállítására februárban tett javaslatot az Európai Bizottság. Brüsszeli elképzelések szerint az Európai Hálózati és Információs Biztonsági Hivatal olyan tudásközpontként működne, amelynek segítségét a tagországok és az uniós intézmények is igénybe vehetnék informatikai biztonsággal kapcsolatos problémáik megoldásában. Kétséges volt, hogy legalább elvi döntés születik-e a hivatal létrehozásáról. Ez végül is megtörtént, és a tanács úgy határozott, hogy a javaslatot első olvasatra továbbítja az Európai Parlamentnek. A megvalósítás módjának több lényeges kérdése azonban továbbra is vitatott. A fenntartásokat azzal magyarázzák, hogy más közösségi intézményekhez hasonlóan a hálózatbiztonsági hivatal is részben nemzeti hatósági jogosítványokat venne át a tagállamoktól, s ezt nem mindenütt fogadják lelkesedéssel.

SZÍNES

WWW.HP.COM

HP-ROBOT

Miért menjünk el feleslegesen az üzleti utakra, amikor virtuális módon tökéletesen helyettesíthet minket egy robot? – ez a kérdés foglalkoztatja mostanság a Hewlett-Packard egyik fejlesztőcsoportját. A HP víziója szerint az üzletembereknek a jövőben sokkal kevesebbet kell majd utazniuk, mint eddig, ugyanis az üzleti tárgyalások lebonyolításához elegendő lesz beülniük egy kis szobába, ahol néhány kijelző segítségével az a hatás érhető el, mintha a távol lévő üzleti partnerek velük egy szobában tartózkodnának. A high-tech tárgyalóteremben olyan robotokat helyezne el a Hewlett-Packard, amelyek feje helyén egy-egy nagy felbontású, folyadékkristályos kijelző kapna helyet, az LCD-ken pedig a tárgyalópartnerek arcát lehetne látni.

WWW.TESCO.COM

KARÁCSONYTÓL TESCO-MOBIL

A brit Tesco szupermarketlánc 50–50 százalékos közös vállalkozást létesített a szintén brit mmO2 mobilszolgáltatóval telefonkészülékek értékesítésére Tesco márkanév alatt. A Tesco Mobile a tervek szerint idén karácsonytól kezdi meg működését. A brit vállalat 2 év alatt 2 millió készüléket kíván értékesíteni. A Tesco és az mmO2 egyaránt 8 millió fontot fektet be a közös vállalkozásba. A világ egyik legtelítettebb mobilpiacának számító Nagy-Britanniában mintegy 50 millió előfizető, azaz a lakosság 80 százaléka rendelkezik mobiltelefon-készülékkel. Az mmO2 termékmegosztással, a Tesco pedig szolgáltatási körének szélesítésével indokolta a lépést. A Tesco egyébként pénzügyi tanácsadó részleget és internetes áruházat is működtet.

WWW.DEFENSELINK.MIL/PUBS/PENTAGON

ÚJ GENERÁCIÓS INTERNET

Az amerikai védelmi minisztérium szerint a csúcstechnológiájú harci eszközöket a közeljövőben már az internet egy új változata fogja összekötni, amely hatékonyabban és mindenekelőtt megbízhatóbban biztosítja majd az információk áramlását. A jelenlegi megoldás nem elég biztonságos, és rá-adásul az adatcsomagok elvesztésére is hajlamos. A telefonszámhoz hasonló címzési rendszer pedig súlyos problémákat vet fel. A Pentagon az új rendszer bevezetését 5 éven belül tervezi, addigra az új mobiltelefonok, laptopok és egyéb eszközök többnyire már az új protokollt fogják alkalmazni. Az internet alapjául szolgáló IPv4 protokollt az amerikai védelmi misztérium már közel 30 éve használja. Az új változatot megtestesítő IPv6-ot (Internet Protocol version 6) egy független szabványügyi bizottság fejleszti.

WWW.NOKIA.COM

3G-S NOKIA

A finn telekommunikációs vállalat megkezdte a 3G-hálózatokra szánt első telefonok szállítását az ázsiai és európai kereskedők, valamint szolgáltatók számára. A bejelentés jelzi a világ legnagyobb mobiltelefon-gyártójának érdeklődését a harmadik generációs hálózatok iránt, amely piacon a japán NEC és az amerikai Motorola már jelen van. A 3G eddigi történetét rengeteg ígéret és kevés valós eredmény fémjelzi: a készülékek túl nagyok, megbízhatatlanok, előre bejelentett megjelenési dátumukhoz képest késnek, így nem csoda, ha a gyakorlatias Nokia nem az elsőségre pályázik, hanem inkább kivár. A cég 6650-es készüléke a GSM- és a 384 kbps-os maximális adatátvitelt lehetővé tevő WCDMA-hálózatokkal is kompatibilis, ám minden műszaki újdonsága ellenére észrevehető rajta a technológia kezdeti volta: a Nokiákról egyszer már száműzött antenna ezen a készüléken újra megjelent.

WWW.MANAGEMENTKIADO.HU

KÉZIKÖNYV CIO-KNAK

A Management Kiadó gondozásában jelenik meg a CIO – A Chief Information Officer kézikönyve című kiadvány, amely a felkészülésben, előrelépésben segíti a már aktív, valamint a CIO-vá válni szándékozó vezető informatikusokat. Ki a CIO? A vállalati, intézményi felső vezetésnek az a tagja, aki a menedzsmentben, a stratégiai és operatív döntések során az informatikát képviseli. A világon ezt a feladat- és felelősségi kört többnyire már így nevezik. Nálunk gyakran informatikai igazgató, informatikai vezető névvel illetik. Ahhoz, hogy valaki jó CIO legyen, az informatikai ismereteken túl rendkívül összetett gazdasági, szervezési, tervezési, kontrolling- és humánismeretekkel is fel kell vérteznie magát. A hiánypótló mű júliusban kerül a boltok polcaira.

A hónap híre

Elkészült az elektronikus hírközlési törvény tervezete

KOVÁCS KÁLMÁN informatikai és hírközlési miniszter az elektronikus hírközlésről szóló törvény tervezetének legfőbb céljaként jelölte meg, hogy lebontsa a valódi távközlési versenyt akadályozó gátakat, lehetővé téve az alternatív távközlési és internetszolgáltatók piaci érvényesülését, valamint új szolgáltatók piacra lépését. A tervezet szerint a szabályozó hatóságokra sokkal fontosabb szerep hárul, mint eddig. A jogszabály egy olyan iparágat fog szabályozni, amely a bruttó hazai össztermék (GDP) 14 százalékát adja.

A törvénymódosítás az információs társadalom kialakulásához szükséges jogi-szabályozói feltételrendszert igyekszik összhangba hozni az EU-szabályozással. A javaslat ugyanúgy hangsúlyt fektet a szabályozási, döntéshozatali intézményrendszer átláthatóvá tételére, mint a hírközlési piac liberalizációjának kiterjesztésére és a fogyasztóvédelem megerősítésére. Kovács Kálmán a tervezet ismertetésekor annak kiemelt céljaként jelölte meg a következőket: a fogyasztót helyezi a középpontba, és ennek alapján alakítja a szabályozást; olyan távközlési és internetes konstrukciók kialakítását támogatja, amelyek között a fogyasztó választhat; megteremti a fogyasztóvédelem intézményi alapját; feladata, hogy az internet mindenkihez eljusson Magyarországon; serkenti a távközlési és internetes cégek innovációját.

A HATÓSÁG MEGERŐSÍTÉSE

A jelenlegi intézményrendszernek különösen problémás területe a szabályozó hatóság, a Hírközlési Felügyelet (HÍF) működése, melynek feladata a piac szabályozása, valamint az Informatikai és Hírközlési Minisztérium (IHM) által alkotott jogszabályok értelmezése. Az eddigi tapasztalatok szerint a HÍF működése nem elég erőteljes, így célként fogalmazódott meg egy olyan új hatóság létrehozása, amely jogosult és képes a piaci beavatkozásra, a szabályozás rugalmas szigorítására, illetve enyhítésére a piaci helyzetnek megfelelően. Ehhez a tervezet javasolja a gazdasági társaságoknál megszokott vezetői modell bevezetését és a korszerű, versenyjogi alapú, hatékony szabályozáshoz szükséges jogkörök biztosítását. A törvénytervezet szerint a Hírközlési Felügyelet megszűnik, és 2004. január 1-jétől jogutódjaként megalakul a Nemzeti Hírközlési Hivatal. A hivatal legfőbb szerve a tanács lesz, amelynek független szakemberekből álló hét tagját az informatikai és hírközlési miniszter öt évre nevezi ki. Vezetését a miniszter által kijelölt elnök látja el. A jogviták rendezésére is egy külön szerv, az Elektronikus Hírközlési Választott Bíróság felállítását javasolják.

PIACI LIBERALIZÁCIÓ

A jelenleg érvényben lévő jogszabályok kijátszásával a jelentős erejű szereplők korlátozni tudják a versenyt, magas szinten tartva a nagykereskedelmi árakat. A versenykorlátozó árakat ezentúl árprésteszt bevezetésével szűrnék ki, továbbá előírás születhetne a vezetékes hálózatból mobilhálózatba irányuló hívások költség alapúságára. A szabályozás új eleme szerint a jelentős piaci erővel rendelkező szolgáltatók költség alapú, úgynevezett internetkezdeményezési nagykereskedelmi szabályozást kötelesek ajánlani, amellyel az alternatív szolgáltatók szabályozott módon léphetnek a piacra.
Kovács Kálmán úgy vélte, hogy a január 1-jén hatályba lépő törvény hatására Magyarországon is az európai normáknak megfelelő szintre csökkennek az összekapcsolási tarifák. Így például a vezetékes helyi végződtetés átlagos díja csúcsidőben a 2002. decemberi 7 forintról 2004 májusáig több szakaszban 2 forintra mérséklődik. Az új törvény megteremti a számhordozhatóságot is: a vezetékes szolgáltatók esetében 2004 januárjától, míg a mobilszolgáltatók esetében 2004 májusától.

SZÁMHORDOZHATÓSÁG, RÁSZORULTAK KISZOLGÁLÁSA

PATAKI DÁNIEL, az Informatikai és Hírközlési Minisztérium helyettes államtitkára tájékoztatása szerint a törvénytervezet, illetve leendő törvény szankcionálja azt, ha valamelyik szolgáltató nem teremti meg időben a számhordozhatóságot. Becslések szerint a vezetékes szolgáltatóknak ez 2,5-3 milliárd forintjukba kerül, de ebből az összegből 700-800 millió forintot az állam magára vállal. Az a szolgáltató azonban, amely késlekedik a számhordozhatóság megteremtésével, havonta 33 százalékkal kevesebb állami támogatást kaphat, majd három hónap elteltével a minisztérium már bünteti a késlekedést. A leendő törvény újraszabályozza az egyetemes szolgáltatást is, s külön kezeli majd a szociálisan rászorultak támogatását. Jelenleg 700-800 ezer előfizető veszi igénybe a szociális támogatást magában foglaló kisfogyasztói csomagot, ám a becslések szerint az igazán rászorultak száma mindössze 200-300 ezer.

A törvénymódosítás az információs társadalom kialakulásához szükséges jogi-szabályozói feltételrendszert igyekszik összhangba hozni az EU-szabályozással.

Centenáriumi hírek

VIII. Országos (centenáriumi) Neumann Kongresszus

(Magyar Tudományos Akadémia, 2003. október 15–17.)

Az informatika szakma neves hazai és külföldi szakértőinek részvételével megrendezendő országos kongresszus részletes programja és a jelentkezési lap letölthető a **WWW.NJSZT.HU**, illetve a **WWW.NEUMANN-CENTENARIUM.HU** címről, valamint nyomtatott formában hozzáférhető az NJSZT titkárságán.

ECDL-hírek

Idén június elején Prágában került sor az ECDL (Európán kívüli országokban: ICDL) tagországok regionális nemzetközi találkozójára. Az immár több mint 80 tagországot számláló program keretében 2003. április végéig 2 852 571-en kezdték meg számítógép-használói vizsgáikat a világ több mint 15 ezer vizsgaközpontjában, 27 nyelven. A lakosság lélekszámához viszonyított arány alapján Írország jár az élen: ott a népesség 6%-a rendelkezik ECDL-vizsgakártyával, ami saját számításaik szerint évente mintegy 25-30 millió eurós hozamot jelent az ír gazdaság számára. A 2004 februárjától hazánkban is a nemzetközi ECDL Alapítvány által frissített követelményrendszer (Syllabus 4.0) szerint működő ECDL-programban jelenleg mintegy 300 intézmény vesz részt akkreditált vizsgaközpontként, több mint 100 ezren kezdték meg a vizsgákat, és több mint 50 ezren szerezték meg a bizonyítványt. Az ECDL Magyarországon a bevezetés előtt álló kétszintű informatikai érettségivel is összhangban lesz.

Kihívás 2003

Neumann János születésének centenáriumi eseménysorozatába illeszkedően 2003 februárjában indult, és júniusban fejeződött be a Neumann János Számítógép-tudományi Társaság, valamint az ELTE TeaM Labor együttműködésében megszervezett Kihívás 2003, avagy ismerd meg az Európai Unió országait az interneten keresztül! országos diákvetélkedő. A tét nagyon komoly volt, hiszen az első helyezettek 1 millió, 750 ezer, illetve 500 ezer forintot nyerhettek.

A vetélkedőt a Sulinet Expressz program keretében az Oktatási Minisztérium, a Matáv Rt., valamint a Neumann-centenáriumi eseménysorozat főszponzora, a KFKI-Csoport támogatta. Védnökök: **dr. Magyar Bálint** oktatási miniszter, **Jürgen Köppen,** az Európai Bizottság magyarországi delegációjának vezetője és **prof. Hámori József,** az MTA alelnöke, a Magyar Unesco Bizottság elnöke.

A diákvetélkedőre a hazai és a határainkon túli magyar 6–12 évfolyamos általános iskolák, valamint a 6 és 8 évfolyamos középiskolák 10–14 éves diákjai nevezhettek, iskolánként egy-egy 5 fős csapattal. A versenyben végül mintegy 100 iskola vett részt.

A versenyzőknek olyan feladatokat kellett megoldaniuk, amelyek igazi csapatmunkát igényeltek: a gyerekek bevonhatták iskolai osztálytársaikat, tanáraikat, szüleiket, barátaikat. A harmadik, döntő fordulóban (2003. április 28. – május 23.) a továbbjutó 15 csapat feladata az volt, hogy egy adott EU-ország gondolati térképét hiperlinkes HTML-oldalakon alkossa meg. Mindehhez rövid prezentációt kellett csatolniuk, amely programot kínál egy 5 napos országlátogatáshoz.

A gyerekek az első két fordulóhoz hasonlóan ezúttal is kiettek magukért, az elkészült oldalak mind tartalmukban, mind technikai megjelenésükben igen ötletesek, színvonalasak lettek, feltétlenül érdemes megnézni őket a **kihivas2003.neumann-centenarium.hu** címen. A verseny első díját a budapesti Törökugrató Utcai Általános Iskola Accession csapata nyerte meg. Második helyezést ért el az Almási Utcai Általános Iskola Almamagok csapata, a harmadik pedig a Győri Révai Miklós Gimnázium Mákvirágok csapata lett.

Fináléjához érkezett az IT-hétpróba

Több száz versenyző részvételével befejeződött a Neumann-centenáriumi év alkalmából megrendezett IT-hétpróba, út az információs társadalomba ECDL-verseny hetedik, utolsó internetes fordulója. A döntőre, amelynek során a versenyzőknek már nem az interneten keresztül, otthonról, hanem a helyszínen kell összemérniük tudásukat, 2003. szeptember 23-án kerül majd sor. Mindazoknak a döntőben részt vevő versenyzőknek, akik sikeresen megoldják mind a hét feladatot, az NJSZT díjként ingyenes ECDL-bizonyítványt ajánl fel. A döntő időpontja: 2003. szeptember 23., helyszín a Puskás Tivadar Távközlési Technikum.

Hídünnep

A Fővárosi Önkormányzat rendezésében 2003. június 21-én sorra került Hídünnep alkalmából a lánchídi alagútban berendezett Neumann-hídon debütált a háLÓRA magyar! elnevezésű, kezdőknek szóló, országos bevezetésre kész internetes program. A háLÓRA magyar! bárki számára – egyéni időbeosztással, tutori segítséggel – hozzáférhető lesz az ország különféle közösségi helyein, könyvtárakban, művelődési házakban, teleházakban. A bevezetés feltétele a megfelelő finanszírozási alapok megteremtése annak érdekében, hogy idősek és fiatalok egyaránt nagyon kedvező feltételekkel sajátíthassák el az információs társadalom palatáblájával való bánásmódot.

Neumann János Számítógép-tudományi Társaság
1054 Budapest, Báthori utca 16.
Tel.: 472-2720, 472-2730
Web: **WWW.NJSZT.HU**, **WWW.NEUMANN-CENTENARIUM.HU**, **WWW.ECDL.HU**
E-mail: **TITKARSAG@NJSZT.HU**, **ECDL@NJSZT.HU**

Elsődleges szempont a beruházásvédelem

A különböző negatív gazdasági folyamatok még az eddiginél is körültekintőbbé, óvatosabbá, visszafogottabbá tették a piac szereplőit informatikai beruházásaik tekintetében. Elsődleges szemponttá vált a beruházásvédelem, a kiadott forintok gyors megtérülése, a vásárolt termékek minél jobb kihasználhatósága. Különösen igaz ez a hardvereszközökre, amelyeknél a nagyon gyors amortizáció kockázatával is számolniuk kell a felhasználóknak. Almási Gábort, a Hewlett-Packard iparági szabványszerver termékcsoportjának menedzserét a hazai szerverpiac sajátosságairól kérdeztük.

Szerencse, hogy a technológia eddigi igen gyors változása mostanra kissé lelassult.

A. G.: – Szerencse, hogy a technológia eddigi igen gyors változása mostanra kissé lelassult. A processzorok sebessége, a kiszolgálók teljesítménye természetesen növekszik, de ez nem hoz architekturális változást, így a gépek nem avulnak el olyan hamar, mint korábban. Például az elmúlt években az egyprocesszoros szervereknél az elavulás már néhány hónap után problémát jelentett, ezért a vásárlók egy része olyan beruházásnak ítélte a szervervásárlást, amelynek megtérülési mutatói távol állnak az optimálistól.

B. O.: – Milyen piaci trendek figyelhetők meg a 2003-as évben, változtak-e a vevői szokások?

A. G.: – A hazai trendek alapvetően nem változtak, a vevők nagyjából ugyanolyan elvek alapján választanak, mint eddig, a belépőszintű vásárlóknál, magyarul a kisvállalkozóknál továbbra is alapvetően az ár a meghatározó. A közép- és nagyvállalatoknál már jobban érvényesülnek az ár/teljesítmény arányból fakadó előnyök, ezért ez az a vásárlói réteg, amelynél a HP-szerverek sikerei is látványosabbak.

B. O.: – A különböző felmérések szerint a HP globálisan és hazai viszonylatban is jó ideje első a szerverpiacon. Ez azt sugallja, hogy a kisvállalatok számára is van adujuk...

A. G.: – Természetesen számukra is vannak érveink, csak kicsit szűkebb területen mozoghatunk. Előretörést jelentene, ha a belépőszintű felhasználók elfogadnák, hogy az egyprocesszoros szerverek is igazi kiszolgálók, nem pedig PC-k, mint ahogy a tévhit tartja.
A gyakorlat az, hogy a vásárlók inkább a kétprocesszorosra bővíthető gépet vásárolják meg, azután soha nem bővítik a második processzorral, mert nincs is rá szükségük. Ennek felismerésével jelentős költségmegtakarítást érhetnének el, és az így fennmaradó összeget fejlettebb funkcionalitást biztosító kiegészítők megvásárlására fordíthatnák.
Az is egyfajta áttörést hozhatna, ha a felhasználók felismernék azokat az előnyöket, amelyekkel a HP-szerverek technológiai téren rendelkeznek a noname kiszolgálókkal szemben. A HP-szerverek lényegesen nagyobb megbízhatósága és teljesítménye, a fejlett rendszerfelügyeleti funkciók és az olyan „finomságok”, mint a komponensek üzem közbeni cserélhetősége, jól fémjelzik mindezt.

B. O.: – Említette a beruházásvédelem szükségességét...

A. G.: – E cél érdekében a HP-kiszolgálókhoz szánt kiegészítők akár több, egymást követő szervergenerációban is felhasználhatók. A merevlemezekkel kapcsolatos hosszú távú stratégiánk szerint pedig a jelenlegi kiszolgálóink nemcsak a legújabbnak számító, hanem akár a többéves diszkeket is képesek fogadni, jelentős költséget takarítva meg az új termékekbe beruházó vevők számára, ugyanakkor fokozatos technológiai frissítést téve lehetővé. Sőt ez a fajta beruházásvédelem odáig megy, hogy ezek a merevlemezek a belépőszintű diszkalrendszereinkben is felhasználhatók: a vevőnek nincs más dolga, mint hogy a merevlemezeket a szerverből a külső tároló-eszközbe telepítse át. A diszkalrendszerbe integrált intelligencia pedig automatikusan felismeri a diszkek korábban rögzített logikai karakterisztikáit, s rövid időn belül kész az éles üzemre.

B. O.: – Milyen újdonságokat hozott az idei év, és azok mennyire terjedtek el Magyarországon?

A. G.: – Az iparági szabványszerverek területén jelenleg a legforróbb témát az extrém sűrűséget megvalósító, ún. blade-szerverek képviselik – ezek elsősorban a gyors telepíthetőség, az automatizált terheléselosztás és erőforrás-menedzsment terén hoznak áttörést az Intel-processzor alapú kiszolgálók korábbi generációjához képest. A HP blade-szerverei magas számítási teljesítményük és megnövelt rendelkezésre állásuk révén ideálisan alkalmazhatók többszintű adatközpont-környezetekben, ahol főleg webhosting, e-commerce, terminal és streaming media jellegű feladatok elvégzésére javasolt a felhasználásuk. A nemzetközi trendekkel összhangban már Magyarországon is megtörtént az első blade-architektúrák telepítése, és több ígéretes projekt van folyamatban.

Informatikai társaság az információs társadalomért

A Neumann János Számítógép-tudományi Társaság (NJSZT) intézményektől független szakmai fórumként segíti itthon és a magyar nyelvterületeken az informatika alkalmazását, fejlesztését, az eredmények elterjesztését, a szakma presztízsének, minőségi színvonalának megőrzését, illetve emelését. Képviseli az informatikával hivatásszerűen foglalkozók, illetve az informatikai eszközöket és módszereket más szakterületen alkalmazók szakmai érdekeit, s elismerten sokat tesz az informatikai szakemberek tájékoztatásáért, az informatikai kultúra terjesztéséért, az informatikai oktatásért. ALFÖLDI ISTVÁNNAL, az NJSZT ügyvezetőjével az információs társadalom megvalósítása körüli problémákról és a társaság eredményeiről, eseményeiről beszélgettünk.

BUSINESS ONLINE: – AMIKOR ELLÁTOGATTAM ÖNHÖZ, AZT HITTEM, HOGY CSAK POZITÍVUMOKRÓL TUDUNK MAJD BESZÉLGETNI, ELÉG, HA CSAK A PARLAMENT INFORMATIKAI BIZOTTSÁGÁNAK ELISMERÉSÉRE GONDOLOK. ÖN VISZONT LÁTHATÓAN KORÁNTSEM ELÉGEDETT. MI ENNEK AZ OKA?

ALFÖLDI ISTVÁN: – Valóban szép szakmai eredményeket értünk el az utóbbi években, amiért megdolgoztunk, és amiért jelentős elismerést is kapunk. A most életben lévő áfatörvény azonban jelentős gondokat okoz, mert éppen azokat a tevékenységeket érinti, amelyeket mi nonprofit szervezetként végzünk. Gondolok itt elsősorban az oktatással, felnőttképzéssel kapcsolatos változásokra, hiszen közhasznú tevékenységünk jelentős része az Európai Számítógép-használói Jogosítvány (ECDL) programmal kapcsolatos. Miközben a kormányprogram a civil szervezetek támogatását kiemelt célként fogalmazza meg, minket nagyon is negatívan érint ez az intézkedés. Ráadásul hozzá kell tennem, hogy – noha az ECDL eddig is több mint százezer embert és több száz intézményt érintő program, amelyet az informatikai írástudás európai szinten történő társadalmasítása céljából választási programként zászlajára tűzött mindkét kormánypárt –, nem vontak be minket a törvény előkészítésébe, sőt annak értelmezéséhez sem kapunk megfelelő támogatást. Nem értjük például, hogy a központilag az NJSZT által felügyelt és szigorú minőség-ellenőrzés mellett üzemeltetett, minősített köztisztviselői, pedagógus- és kulturálisszakember-képzésként már akkreditált programot az NJSZT-n kívül miért kell külön-külön valamennyi vizsgaközpontnak (ez több száz intézményt jelent) akkreditáltatnia. Azt gondolom, hogy az ECDL nemzetközi háttere – több mint nyolcvan országban működik egységes keretek között –, hazai pályafutása, valamint az a tény, hogy a programot kezdettől fogva az érintett minisztériumok, társadalmi intézmények, oktatóközpontok és nagyvállalatok képviselőiből álló Akkreditációs Bizottság felügyeli, kellő biztosítékot jelent az ECDL minőségi színvonalára vonatkozóan.

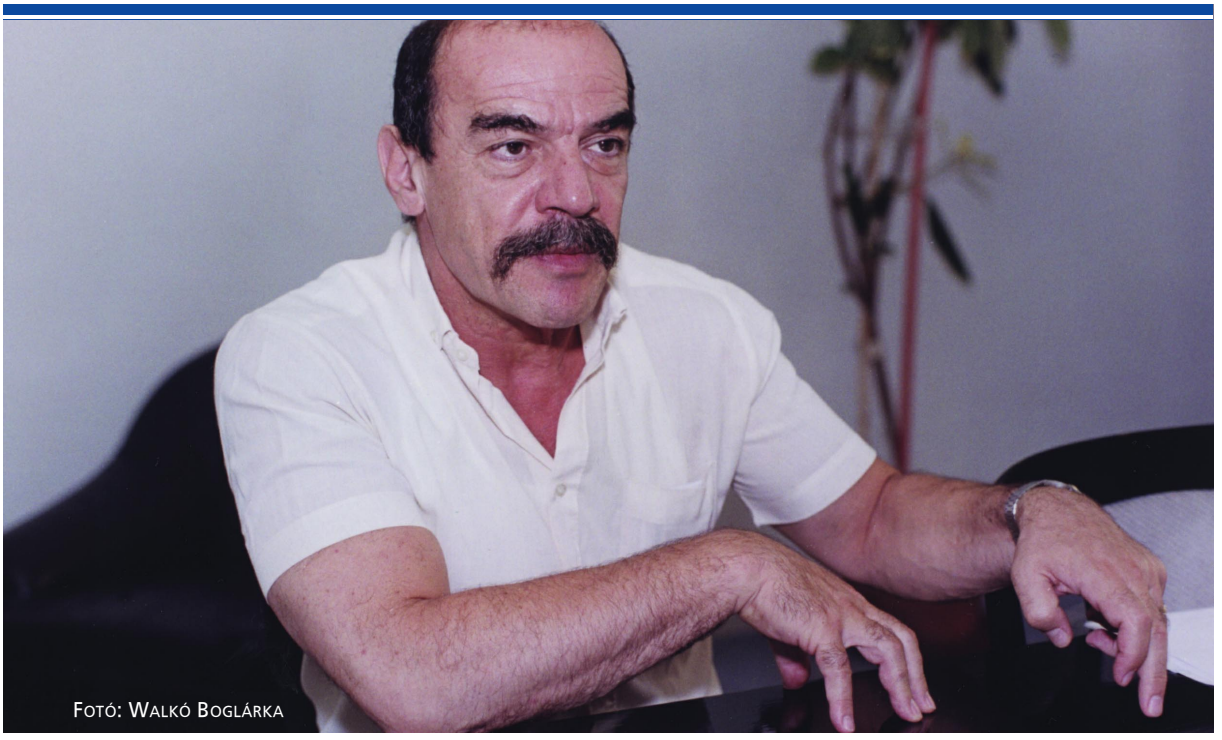
B. O.: – AZ NJSZT ENNYIRE MESSZE LENNE AZOKTÓL A „TITOKSZOBÁKTÓL", AHOL A HASONLÓ RENDELKEZÉSEK MEGSZÜLETNEK?

A. I.: – A döntésekben való részvétel nem a „titokszobákhoz" való hozzáférés függvénye. Tény, hogy a társaság elnöke egyúttal az Informatikai és Hírközlési Minisztérium helyettes államtitkára is, aki munkaterületét tekintve az információs társadalom stratégiájáért felel. Azt gondolhatnánk, hogy ez hatalmas előnyt jelent, és a társaság valóban mindent meg is tesz azért, hogy ennek a stratégiának a célkitűzéseit támogassa. Másfelől azonban az is világossá vált, hogy a közelség sokszor – bár arra valóban jó, hogy közvetlenül fejthessük ki álláspontunkat az egyes témákban – nem elegendő ahhoz, hogy javaslatainknak kellő foganatja legyen. Gyakran érzem úgy az informatika területén sok éve dolgozó szakemberként is, hogy országos szinten olyan döntések születnek, amelyek jelentősen hátráltatják a hazai információs társadalom megerősödését. Ez pedig sajnálatos, mert ebben Magyarország tényleg lehetne élenjáró.

B. O.: – EGY KÉRDÉS EREJÉIG ENGEDJE MEG, HOGY NE MINT AZ NJSZT ÜGYVEZETŐ IGAZGATÓJÁT FAGGASSAM. MILYEN PROBLÉMÁS KÉRDÉSEKET LÁT AZ INFORMÁCIÓS TÁRSADALOM MEGTEREMTÉSE ÉRDEKÉBEN FOLYTATOTT KORMÁNYZATI ERŐFESZÍTÉSEK KÖRÜL?

A. I.: – Először is le kell szögezni, hogy az információs társadalom akaratunk ellenére is létrejön, az új eszközök mindennapi életünk részévé válnak. A fejlődést nem lehet megállítani, többek között azért sem, mert a gazdasági és társadalmi mozgások, amelyeknek tanúi vagyunk, egyértelműen az információs társadalom kialakulását segítik. Ez számomra – a szakterületen több évtizede dolgozó szakemberként – teljesen egyértel-

mű. Csak két tényezőt emelnék ki, az egyik a multinacionális cégek tevékenysége, amelyek mindent megtesznek annak érdekében, hogy termékeiket használjuk, és ez óriási gazdasági nyomást jelent. A másik oldalon pedig számos egyéb szociológiai, pszichológiai vonatkozást lehetne említeni, amelyek a fejlődést segítik, ilyen például a divat és a presztízs. Ezek együtt nyilvánvalóvá teszik, hogy akár tetszik, akár nem, egyre inkább információs társadalomban élünk. Az ember pedig olyan, hogy amikor valamit nem tud elkerülni, de nem is képes a szolgálatába állítani, akkor ettől rosszul érzi magát. Magyarországon egy évtizede készítenek jobbnál jobb szakemberek informatikai stratégiákat, de még mindig nem tartunk ott, hogy az azokban megfogalmazott célok megvalósultak volna. Ennek oka, hogy nem tudunk jól fókuszálni, nem tudjuk jól megfogalmazni a prioritásokat. Sem gazdasági, sem



FOTÓ: WALKÓ BOGLÁRKA

emberi erőforrásunk nincs arra, hogy percenként százféle dologba kapjunk bele; ki kell választani azt a néhány célt, amely megvalósítható, és belátható időn belül eredményt is hoz. Remélhetőleg a most készülő információstársadalom-stratégiában már megfogalmazódnak a legfontosabb prioritások. Valahogy úgy, ahogy a skandináv országok fogtak hozzá a feladat megoldásához. Jó példa erre a svéd modell, amelyet most mi is átveszünk, illetve a finnek 90-es évek elején bevezetett „finn számítógép-használói jogosítvány" programja, amelyből az ECDL született meg annak érdekében, hogy az informatikai írástudás európai szinten egységes keretek között terjedhessen. Ezekben az országokban – de említhetjük Írországot, Olaszországot vagy az Egyesült Királyságot is – az ECDL roppant népszerű: több államban, növekvő kormányzati támogatottság mellett, a lakosság mintegy 6-7 százaléka szerezte meg a bizonyítványt. Nálunk ez az arány 1 százalék...

B. O.: – HOGYAN KELLENE STRUKTÚRÁLNI A GONDOLKODÁSUNKAT?

A. I.: – Az információs társadalom alapköve a három „i": az infrastruktúra, az igény és az ismeret. Az infrastruktúra Magyarországon nagyon kényes kérdés, de viszonylag egyszerű, hiszen pontosan tudjuk, hogy mivel nem rendelkezünk. Tudjuk, hogy jelentősen növelni kell a számítógép-ellátottságot, valamint hogy széles sávú internet-hozzáférésre van szükség a legkisebb településeken is. Ez olyan cél, amit pontosan meg lehet határozni, és a megfelelő finanszírozási feltételek kidolgozásával pontos tervet lehet készíteni a megvalósítására. Természetesen el kell dönteni néhány kérdést, például azt, hogy minden háztartásban lehetővé kell-e tenni a csatlakozást, vagy elegendő olyan közösségi hozzáférési helyeket kialakítani, ahová majd eljárnak az emberek, ha igényük van rá. És itt jön a második „i", az igény. Az emberek csak akkor igénylik a hozzáférést, ha olyan szolgáltatások érhetők el az információs társadalomban, amelyek megkönnyítik az életüket. Például mindenki örülne annak, ha nem kellene elmennie egy másik településre, hogy hivatalos ügyeit elintézze, vagy éppen személyi igazolványt készíttessen. Ha végre működőképes lesz az elektronikus aláírás, és lehetséges lesz szerződéseket aláírni vagy akár adóbevallást benyújtani otthonról, mindez valódi igényeket elégíthet ki. Ezeket a szolgáltatásokat az állam-

Magyarországon egy évtizede készítenek jobbnál jobb szakemberek informatikai stratégiákat, de még mindig nem tartunk ott, hogy az azokban megfogalmazott célok megvalósultak volna.

nak kell nyújtania, míg a hozzáférés iránti igényt megteremtő tartalomért az erre hivatott szervezeteknek, intézményeknek kell felelősséget vállalniuk. Az infrastruktúrához és az igényhez itt kapcsolódik a harmadik „i", az ismeret. Az eszközöket ugyanis tudni kell használni. Nem feltétlenül az ECDL-re van szükség, amely egy magasabb szintű képzést jelent, és azoknak felel meg, akik a számítógépet munkájukhoz, rendszeresen, több célra használják. Az ilyen típusú képzés optimális esetben sem érintheti a lakosság száz százalékát, az arány nyilván ennél jóval alacsonyabb. Az emberek többségének elég lenne annyi, hogy nagy biztonsággal tudja használni a számítógépet és azon az internetet. A társaság évekkel ezelőtt kidolgozta a „hálóra magyar!" programot, amely lehetővé teszi, hogy 10-18 órai önálló, de instruktori segítséggel történő tanulással megbízható minőségű internetes tudást szerezhessen bárki. A programot eddig mindegyik kormánynak felajánlottuk, de nem tudjuk elkezdeni, mert senki nem foglalkozott érdemben a kérdéssel. Hozzá kell tennem, hogy természetesen már annak is örülnék, ha legalább a hasonló kezdeményezések megvalósulnának, függetlenül attól, hogy azok az NJSZT nevéhez fűződnek-e.

B. O: – Mi a véleménye a Sulinet Express indulásáról, illetve a munkahelyi svéd modell bevezetéséről?

A. I.: – Meggyőződésem, hogy ezek fantasztikusan jó dolgok, és jelentősen hozzájárul az ország infrastruktúra-ellátottság terén tapasztalható lemaradásának csökkentéséhez az, hogy olcsón lehet majd számítógéphez jutni. Ezzel együtt állítom, hogy önmagában nem fog igazi áttöréshez vezetni. Nagyszerű dolog, hogy az eszköz árát le lehet írni az adóból, de ha az embernek nincs igénye arra, hogy megvegye, illetve használja, akkor legfeljebb divatból szerzi be. Érdemes megnézni, hogy nőtt-e jelentősen az elmúlt évben az interneten keresztül elérhető kormányzati, állami szolgáltatások köre, hogy mennyi olyan információ került fel a világhálóra, amely motiválná az átlagembert, hogy naponta bekapcsolja a számítógépet. Az információs társadalom kiépítése nem pusztán önmagáért való cél, az infrastruktúra csak az igények felkeltésével és a kellő ismeretek átadásával összhangban építhető ki ésszerűen.
A stratégiák általában túlságosan nagyra törők, miközben túl általánosak, és nem fókuszálnak kellően a tényleges kitörési pontokat jelenthető célokra. Tudomásul kell végre vennünk, hogy a szakadék csak egy nekifutással ugorható át.

B. O.: – Beszéljünk egy kicsit az eredményekről is! Ha jól tudom, az ECDL terén a nehézségek ellenére szép haladást értek el.

A. I.: – Így van, Magyarország lakosságának több mint egy százaléka már kiváltotta a vizsgakártyát. Várhatóan az érettségi tematikája is igazodni fog a rendszerhez, a köztisztviselők és pedagógusok akkreditált továbbképzésében pedig továbbra is szerepelni fog az ECDL. Amikor a munkáltatók is jobban felfigyelnek majd az ECDL előnyeire, további jelentős lépéseket tehetünk az informatikai írástudók országának megteremtése érdekében.

B. O.: – Száz éve született Neumann János. Mely eseményeket emelné ki a centenárium programsorozatából?

A. I.: – Most zárult le a „Kihívás 2003, avagy ismerd meg az Európai Unió országait az interneten keresztül!" elnevezésű verseny, amelyben óriási lelkesedéssel általános iskolák felső tagozatos osztályai vettek részt. Az eredmények elérhetők a társaság honlapján, érdemes megnézni a pályaműveket. Fantasztikus, hogy a 12-13 éves gyerekek – persze némi szülői vagy tanári segítséggel – milyen nagyszerűen dolgozták fel az egyes uniós tagállamok kultúráját. Egy részük máris óriási technikai felkészültséggel hoz létre weblapokat. Ugyanilyen pozitív eredményekkel fut az IT-hétpróba verseny, amelynek a napokban zajlik az utolsó fordulója. A döntőre szeptemberben kerül sor, amikor is egy teljes ECDL-vizsgasorozatot, azaz hét vizsgát kell majd az odáig jutott versenyzőknek egy nap alatt teljesíteniük. Azt gondolom, hogy az ilyen programoknak nemcsak a közvetlen hatásáról beszélhetünk: a szülőkön, tanárokon, a résztvevők barátain keresztül szélesebb rétegek is megismerkedhetnek ezekkel a lehetőségekkel.
A szakmai rendezvények, programok közül ki kell emelnem a VIII. Országos Neumann Kongresszust, amelyre októberben kerül sor. Az informatikai szakma hazai és nemzetközi kiválóságait felvonultató kongresszus programja már olvasható az interneten.
A társaság a szakma tudományos közössége, ezért szeretném hangsúlyozni, hogy a centenáriumi évtől függetlenül is törekszünk arra, hogy megőrizzük, fejlesszük és megismertessük a szakma tudását és eredményeit. Ennek egyik jó példája az NJSZT Újklub, amelynek kéthavonta megtartott szoftvertechnológiai előadásain néha már szűknek bizonyul a több száz fős terem. Kiemelten fontos szakmai közösségünk emellett az intelligens kártyák hazai elterjesztését szorgalmazó és támogató Intelligenskártya-fórum, s büszkék vagyunk arra is, hogy ösztöndíjas diákok és PhD-hallgatók bevonásával nemzetközi szoftverfejlesztési projektekben veszünk részt. Munkánk során természetesen együttműködünk a legfontosabb szakmai szervezetekkel: partnerünk többek között az IVSZ, a MATISZ, a HTE és a Bolyai Társulat is. Mindezek alapján úgy gondolom, hogy a civil társadalom felé való nyitás mellett kellően erősítettük a társaság szakmai súlyát, és a kettő között helyes egyensúlyt sikerült kialakítanunk. ● Széll András

Kapcsolódó webcímek:

- WWW.NJSZT.HU
- WWW.NEUMANN-CENTENARIUM.HU
- WWW.ECDL.HU

Kortársunk, Neumann János

Sokan Neumann Jánost még rövidebben jellemzik: a század utolsó polihisztora volt.

Idén ünnepeljük NEUMANN JÁNOS születésének 100. évfordulóját. Egykori közvetlen munkatársa, HALMOS PÁL matematikus így jellemzi munkásságát: „...kiváló matematikus volt, aki jelentős eredményekkel gazdagította a kvantumfizikát, a logikát, a meteorológiát, a hadtudományt, a nagy sebességű számítógépek elméletét és alkalmazásait, valamint a stratégiai játékok elméletének kidolgozásával a közgazdaságtant."

Sokan Neumann Jánost még rövidebben jellemzik: a század utolsó polihisztora volt. Édesapja kívánságára – noha matematikusnak készült – a zürichi műszaki egyetemen vegyészmérnöknek tanult. Budapesten és Berlinben matematikát, fizikát és kémiát hallgatott. A vegyészmérnöki diploma megszerzése után Budapesten summa cum laude matematikai doktorátust szerzett. Amikor megkérdezték **SZILÁRD LEÓTÓL,** hogy a századelőn miért született annyi zseni Magyarországon, hogy még külföldre is jutott belőlük, azt válaszolta: „A kérdés rossz. Valóban nagyon sok tehetséges ember volt a század elején Magyarországon, például **GÁBOR DÉNES** és mások, magamat is közéjük sorolom, közöttünk azonban csak egyetlen zseni volt: Neumann János!"

Neumann egyetemi tanulmányai után Németországban szerzett matematikai tapasztalatokat, majd Göttingenben **DAVID HILBERT** mellett dolgozott. Amikor a kormány a Matematikai Intézet élére egy nácit állított, Amerikába, Princetonba ment, először vendégprofesszornak, majd látva Németország fasizálódását, véglegesen az Egyesült Államokba távozott.

A háború már Los Alamosban, a Manhattan-terv (az első atombomba létrehozása) végrehajtói között találta, ahol számos matematikai, fizikai és hadtudományi problémát kellett megoldania. 1944 nyarán találkozott **HERMANN GOLDSTINE** matematikussal, a ballisztika tanárával, akinek feladata a hadsereg részére új, megreformált tüzérségi és bombázási táblázatok előállítása volt. Ez szinte átláthatatlanul nagy számolási mennyiséget jelentett. Goldstine azonnal megértette, hogy a feladat – a korabeli lassú számítóeszközökkel – megoldhatatlan. Hallatlan érzékenységgel elfogadta **JOHN MAUCHLY** matematikus és **PRESPERT ECKERT** villamosmérnök javaslatát, hogy az addigi elektromechanikus számolóeszközök helyett egy nagyságrendekkel gyorsabb elektronikus berendezés építésébe kezdjenek. Goldstine a hadsereg vezetését is meg tudta győzni, így az a terv megvalósításához szükséges anyagiakat biztosította. Megszületett az ENIAC, a ballisztikai táblázatok kiszámítására szánt elektronikus berendezés.

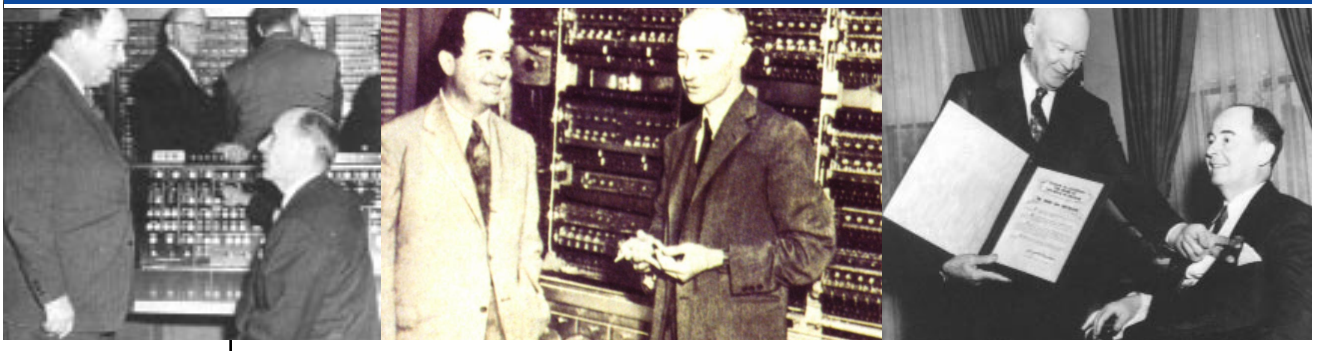
Goldstine elmondta Neumannak, hogy a pennsylvaniai egyetemen egy olyan berendezés építésén dolgozik, amely 333 szorzást tud elvégezni másodpercenként. Neumann elcsodálkozott, ugyanis Los Alamosban 10-12 másodperc/szorzás sebességű gépeken volt kénytelen a lökéshullá-

mokkal kapcsolatos problémákat kiszámolni.

A találkozást hamarosan egy egyetemi látogatás követte. Neumann – miután egyik kedvenc matematikai témája a formális logika volt – azonnal megértette a számítógép működését, és egy év múlva már mint a projekt igazgatója vett részt az első amerikai számítógépek kifejlesztésében.

A TÁROLT PROGRAM ELVE, A NEUMANN-FÉLE SZÁMÍTÓGÉP

Neumann János elsősorban a tárolt program elvének „kitalálásával" vetette meg a modern számítógépek tervezésének és architektúrájának alapjait. Amióta a Neumann-elvű gép megszületett, tudósok és fejlesztők egész hada dolgozik a „nem Neumann-elvű" számítógép létrehozásán. Számos eredmény született, de ha az ember egy kicsit megpiszkálja a megoldásokat, a csíra, a Neumann-elv minden más alapon működő gépben előbb vagy utóbb felfedezhető. Talán nem tévedés kijelenteni, hogy nincs még egy olyan elv vagy felfedezés a számítástechnikában, amely olyan hosszú időn át alapmegoldásként fennmaradt volna, mint a tárolt programé.



Az ENIAC építése során a két alkotó – John Mauchly és Presper Eckert – megszerezte a pennsylvaniai egyetemtől a gép szabadalmaztatási jogát, amit bizonyos korlátozásokkal meg is kapott az állam és az egyetemi kutatók ugyanis a szabadalmat szabadon használhatják. A szabadalomból a tárolt program elve kimaradt: bár Mauchly és Eckert a szabadalom tulajdonosai közé be akarta venni Neumannt és Goldstine-t is, mivel Neumann az elvet nyilvánosságra hozta, az nem vált szabadalmaztathatóvá.

Neumann ezt a döntését Goldstine-nel egyeztette, aki azzal egyetértett. Máig sem tisztázott teljesen, mi volt a döntés indítéka. Valószínűnek látszik, hogy Neumann a számítógépet nem szerette volna néhány ember tulajdonának látni. Az volt a meggyőződése, hogy a számítógép a tudósok és az egyetemek egyik legfontosabb kutatási eszköze, amit a kutatók elől – szabadalmakkal – nem lehet elzárni. Úgy gondolta, hogy közreadott tapasztalataik alapján számos kutatócsoport kezd el számítógépeket építeni, aminek eredményeképpen a tudomány – elsősorban a matematika – fejlődése újabb dimenziókat kap.

FIRST DRAFT OF A REPORT ON THE EDVAC

Már az ENIAC építése közben is mindenki látta azokat a problémákat, amelyeket az ENIAC-kal nem tudtak megoldani. A fő gondot az jelentette, hogy nehézkesen lehetett programozni. A programot az adatfeldolgozó, lyukkártyás Hollerith gépekben alkalmazott, dugaszolós programtáblákon lehetett bevinni. Neumann a tárolt program elvének kitalálása után először arra gondolt, hogy az ENIAC-ot átalakítják tárolt programú géppé, amihez kialakították az első egyszerű utasításkészletet. A terv megvalósult, így az ENIAC 1947 júliusától már kvázi tárolt programú gépként működött. A feladatot – Neumann elképzelése és tanácsai alapján – **ADELE GOLDSTINE** oldotta meg.

Ezzel együtt Neumann is úgy gondolta, hogy a programozási problémára a végső megoldás az lesz, ha nem az ENIAC-ot próbálják meg „modernizálni", hanem új elvek alapján új gépet építenek. Ezt EDVAC-nak (Electronic Discrete Variable Computer – diszkrét változós elektronikus számítógép) nevezték el.

Az első beszélgetések után Neumann – mindenki számára váratlanul – valamelyik Los Alamos-i utazásáról egy dolgozattal tért vissza, amely az EDVAC majdnem teljes leírását tartalmazta. Az írás, amelyet a számítógép tervezése és működése első alapvető dokumentumának tartanak, a „First Draft of a Report on the EDVAC" címet viselte. Ebben írta le Neumann a tárolt program elvét, formális logikával a műveletek végrehajtását, a vezérlést, a memória működését, egyszóval mindent, ami ma egy modern számítógépet jellemez.

A dolgozatot számos kritika érte. Elsősorban azt vetették Neumann szemére, hogy a leírást

egyedül, társai nélkül fogalmazta meg, csak a saját neve alatt tette közzé, és az ENIAC-on dolgozó többi kutatót, főleg Mauchlyt és Eckertet nem tüntette fel szerzőként.

Elsőként – szinte egyedül – Goldstine fogadta el Neumann alapvető munkáját, amelyet számos publikációjában a korabeli leírások közül a legtökéletesebbként méltatott. Goldstine megértette, hogy a leírást csak Neumann készíthette el, mert – elismerve, hogy az a munkatársakkal való beszélgetések alapján született – közülük kizárólag neki volt meg a szükséges formális logikai ismerete és szintetizáló készsége. A First Draft, miután ismertté vált a szakemberek körében, óriási népszerűségre tett szert. **Maurice Wilkes** révén eljutott az angliai Cambridge-be is, ahol a dolgozat felhasználásával épült meg az első tárolt programú számítógép, az EDSAC (Electronic Delay Storage Automatic Computer – késleltető tárolású, elektronikus, automatikus számítógép).

Az IAS, avagy a princetoni számítógép

Neumann hasonlóan nagy eredménye volt, hogy az ENIAC és az EDVAC leírása után Hermann Goldstine-nel és más munkatársakkal együtt – Adele Goldstine, **Artur W. Burks, Julian H. Bigelow, James H. Pomerene** stb. – megtervezte és megépítette minden mai számítógép „nagypapáját", az IAS gépet.

A technikatörténet amerikai szakemberei sokszor vitatják, hogy az IAS lenne a legelső mai architektúrájú (konstrukciójú) elektronikus számolóberendezés, nem pedig az ENIAC, az EDVAC vagy az EDSAC. Igaz, Neumann az IAS-t először nem olyannak képzelte el, amilyennek megépült, ugyanis nagyon sokáig egy EDVAC-architektúrájú, soros számítógépben gondolkodott, amilyet a First Draftban felvázolt. Döntését az IAS tervezése során változtatta meg. Az IAS új elveit előbb a Report of a Computer Project című tanulmányban fogalmazta meg, majd azokat egy újabb tanulmányban tette közzé Burksszel és Goldstine-nel közösen: Preliminary Discussion of a Logocal Design of an Electronic Computing Instrument. Ez a munka még nagyobb karriert futott be, mint a First Draft, ugyanis a szakma ezt a dokumentumot tekinti a modern számítógépek második legfontosabb tervezési leírásának.

Az IAS minden addigi alapvető számítógép-elképzeléssel szakított. Először is az aritmetikai és logikai műveleteket párhozamosan, nem pedig sorosan hajtotta végre. Ettől az architekturális változástól a sebessége legalább negyvenszer nagyobb lett, mint a hasonló kapacitású gépeké. Ez óriási változást jelentett, mert addig a First Draftban leírtaknak megfelelően minden számítógép – az ENIAC, az EDVAC, az EDSAC, de a BESK, a DASK és a többi is – soros gép volt. Létezett ugyanis akkoriban egy elképzelés, miszerint a soros számítógépeket kevesebb aktív alkatrészből (elektroncsőből) lehet megépíteni, mint a párhuzamosakat. Ennek a hiedelemnek először Neumann nézett utána. Kiszámította, hogy éppen a fordítottja igaz: bár a műveletvégzéshez kevés elektroncsőre van szükség, a soros gépek vezérlése nagyon bonyolult – csak sok aktív elemmel megoldható. Később Neumann elmélete be is igazolódott, ugyanis a hasonló kapacitású, de sokkal gyorsabb IAS gépet körülbelül 30%-kal kevesebb elektroncsővel lehetett megépíteni, így kisebb is volt, és kevesebb energiát is fogyasztott, mint a hasonló kapacitású EDVAC.

A gépet jellemző másik nagy változás a memória volt. A soros számítógépekben memóriának és regisztereknek higanyos vagy nikkel művonalat használtak. Neumann nagyon érzékenyen figyelte a műszaki változásokat, ezért elsőként alkalmazta az Angliában akkor felfedezett Williams-csöves memóriát, amelyet leginkább párhuzamos aritmetikájú gépekben lehetett tárolóként felhasználni.

Neumann harmadik nagy újítása az utasításrendszer volt. Egy másik programozói hiedelem szerint a számítógépekben két-, három-, sőt négycímű utasítások beépítésével lehet a leghatékonyabb programokat írni. Neumann ezt is megvizsgálta, és rájött, hogy a programok nemigen használják ki a több cím adta lehetőségeket, ezért a 40 bites szóhosszúságú IAS gépet forradalmi újításként egycíműre tervezte. Egy szóban két utasítást helyezett el, amit a programozók nagyon megszerettek, ezért ennek hatására a számítógép-konstruktőrök elkezdtek IAS-klónokat létrehozni. Ezek a gépek nem voltak az IAS pontos másolatai – a kor szokásainak megfelelően azokba minden tervező beletette a maga sajátosságait és ötleteit –, kizárólag a fenti alapelveket tartották meg szinte változatlanul. Így az USA-ban számos számítógép született: az ILLIAC, a MANIAC, a JOHNNIAC és mások. Az IBM első gépeiben, valószínűleg azért is, mert Neumann a cég tanácsadója volt, az IAS alapelveit követte, sőt később Mauchly és Eckert vállalata, az UNIVAC is csatlakozott a neumanni tervezési alapelvekhez.

Az 1959-re elkészült első hazai számítógép, az M–3 ugyancsak az IAS közeli rokona, párhuzamos mágnesdobos memóriát használó, igaz, kétcímű utasításokkal dolgozó berendezés volt. ● Kovács Győző

Az IAS minden addigi alapvető számítógép-elképzeléssel szakított. Először is az aritmetikai és logikai műveleteket párhozamosan, nem pedig sorosan hajtotta végre.

Ami átmegy, és ami visszapattan

Felmérés az online reklámokról

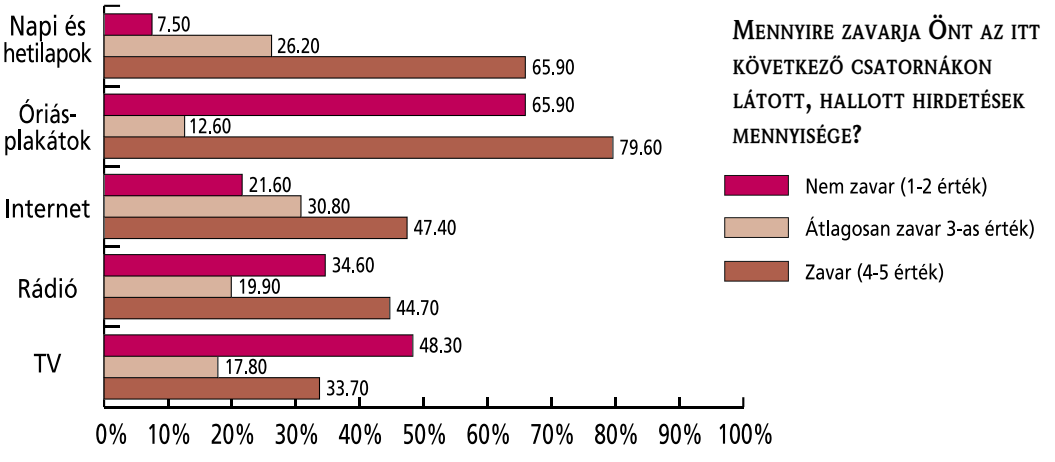
A NetMonitor kutatássorozat májusi részében az NRC Piackutató Kft., valamint a TNS Gazdasági és Társadalmi Marketing Tanácsadó Kft. az online kommunikációs eszközöket vizsgálta. „Az eredmények szerint az online kommunikációs eszközök egyre fontosabb szerephez juthatnak az elkövetkező években. Az internetezők egyre tudatosabban használják a világhálót vásárlás előtti információszerzésre. Az előre elterezett vásárlásoknál a heti többszöri nethasználók 75%-a az internetet tekinti a legjellemzőbb információforrásnak. Fontos megemlíteni azt is, hogy az internetezők nem elutasítók az online reklámokkal szemben, hiszen 47%-ukat egyáltalán nem zavarja" – nyilatkozta Klenovszki János, az NRC ügyvezető igazgatója a kutatás legfőbb eredményeit összefoglalva.

Online reklám

Az online reklámokkal kapcsolatban nemcsak az elfogadottság, de a zavarás hatásfoka is fontos értékelési szempont. Jelenleg a gyakori internetezőket legkevésbé a napi- és hetilapokban, illetve az óriásplakátokon látott hirdetések zavarják (8-8%). Ezeket az offline marketingkommunikációs eszközöket az internet követi. A netezők mintegy 21%-a említette, hogy zavarja őt az online reklám. A rádió és a televízió esetében ez az arány 35%, illetve 48%.

E-mail

Mielőtt részleteznénk ennek az eszköznek a megítélését, fontos megemlíteni, hogy az internetezők az elektronikus levelet tartják az egyik legértékesebb üzleti kommunikációs csatornának (36%). Bár többségük preferencialistáján a mobilmarketing jelentőségét vizsgáljuk, akkor összegzésként elmondható, hogy a világháló márkaépítésre és a kétirányú promóciók alkalmazására kiváló kommunikációs csatornaként funkcionál.



A gyakori internetezők preferálják a kétirányú marketingkommunikációs hirdetési eszközöket, hiszen 88%-uk részt szokott venni nyereményjátékokban. Ezek a felhasználók elsődlegesen az internetes site-ok (83%) és a napi-, illetve hetilapok, magazinok nyereményjátékaiban (54%) teszi próbára szerencséjét. Ha az internettelefon vezet (49%), a főiskolai végzettségűek (51%) és a középvezetők (80%) üzleti szempontból az e-mailt tartják a legértékesebbnek.

Az eredményekből az is kiderült, hogy a gyakori internetezők elolvassák azokat a reklámleveleket, amelyeket megrendelnek: 47%-uk szinte mindig, 40%-uk pedig csak akkor, ha érdekli az

adott termék vagy szolgáltatás. Megállapíthatjuk, hogy a piac is kezdi érzékelni az e-mailben rejlő lehetőségeket, hiszen a gyakori felhasználók 93%-a kap különböző reklámleveleket. Ezzel együtt a megrendelt reklámleveleket mindössze a fogadók 20%-a tartja hasznosnak.

Más a helyzet a kéretlen reklámlevelek, a spamek esetében. A gyakori internetfelhasználók 60%-a kap ilyen küldeményeket. Ebben az esetben a fogadók 40%-a elfogadhatatlannak, 45%-a közömbösnek és 15%-a néha még hasznosnak is tartja a kéretlenül érkező információkat. Jellemzőbb az elutasítás azok esetében, akik sok ilyen jellegű levelet kapnak. A magyarországi internetfelhasználók 20-a sehogyan sem, 9-10%-a spamszűrővel, levelezési szabályok beállításával, illetve több e-mail cím fenntartásával védekezik a spamek ellen. A felhasználók legnagyobb része – mintegy fele – még mindig kézzel törölgeti a kéretlen leveleket. A spam e felhasználók 20%-ánál okozott már valamilyen problémát. (Például megtelt a felhasználó postafiókja, és nem tudott fogadni egy fontos küldeményt.)

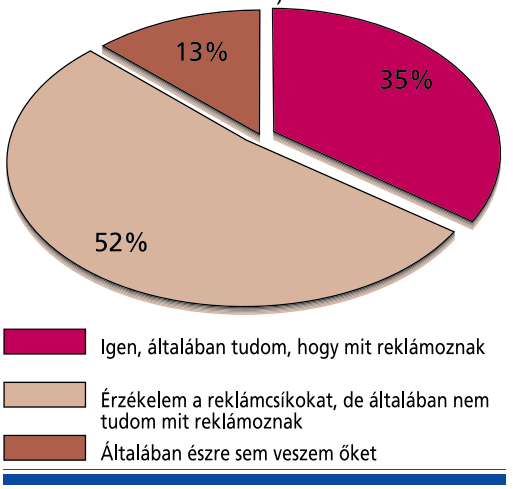
A munkaviszonnyal rendelkezők 41%-a nem tudja, cége hogyan védekezik a kéretlen reklámlevelek ellen. 16%-uk spamszűrő, 12%-uk levelezési szabály alkalmazását említi, illetve 21%-uk mondja azt, hogy vállalata sehogy sem védekezik a spamek ellen. Az internetfelhasználók mindössze 6%-ának van tudomása arról, hogy a kéretlen reklámlevelek valamilyen problémát okoztak volna cégüknek, és 4%-uk állítja, hogy megpróbáltak fellépni az ilyen levek küldői ellen. Ez a fellépés legtöbbször kimerül abban, hogy felveszik a kapcsolatot az e-mail feladójával, és a jogszabályokra hivatkozva megkérik, hogy ne küldjön több spam jellegű levelet. Az ügy jogi útra való terelése csak elvétve fordul elő, habár a gyakori internetezők 25%-a gondolja úgy, hogy a magyarországi hatóságoknak fel kell lépniük a kéretlen reklámleveleket küldők ellen.

Érdekes megemlíteni, hogy a gyakori internetezők 32%-a már fogadott reklámokat postafiókjába pénzkeresés reményében, de e felhasználók 86%-a semmit sem keresett ezzel.

HÍRLEVELEK

Jelenleg a gyakori internetezők 93%-a kap hírlevelet, méghozzá jellemzően hetente 1-3 (36%), illetve 4-5 (32%) darabot. A megrendelők 67%-a elolvassa, és hasznosnak is tartja azokat. A hírlevélben látott reklámokra viszont már kevesebben kíváncsiak. Az internetfelhasználók mindössze 18%-a állítja határozottan, hogy elolvassa, megfigyeli ezeket a hirdetéseket. A válaszadók 69%-a mondott már le hírlevelet, és közel 30%-ukkal fordult elő, hogy nem tudta azt lemondani.

MEG SZOKTA-E FIGYELNI AZ INTERNETES OLDALAKON A REKLÁMOKAT, REKLÁMCSÍKOKAT?



REKLÁMCSÍK (BANNER) ÉS SZPONZORÁLT WEBOLDAL

Az internetezők 35%-a tisztában van azzal, hogy mit hirdetnek a reklámcsíkok, és csak 13%-uk mondja azt, hogy észre sem veszi ezeket. Ezzel együtt a válaszadók mindössze 3%-a állítja azt, hogy gyakran ráklikkel a bannerekre. Az internetfelhasználók sokkal pozitívabban vélekednek a szponzorált weboldalakról. 32%-uknak tetszik ez a reklámmegoldás, és a válaszadók 59%-a jobban elviseli, mint a reklámcsíkokat és -leveleket. Az eredmények szerint a reklámcsíkok tehát elsősorban márkaépítésre használhatók. Az, hogy a gyakori netezők 52%-a érzékeli a bannereket, de mégsem tudja, hogy azok melyik márkát reklámozzák, azzal magyarázható, hogy a hirdetők ma még kevés figyelmet fordítanak az internetes márkakép kialakítására.

Az adatokat az eddigi kutatási eredményekkel összevetve kimutatható, hogy a piac szereplői kezdik elfogadni és megfelelően alkalmazni az online marketingkommunikációs eszközöket, de egyértelmű, hogy még rengeteg a javítanivaló. PÁI ATTILA, NRC PIACKUTATÓ KFT.

Az adatfelvétel 2003. május 30-a és június 7-e között zajlott. A több mint 550 érvényes kérdőív adatai nem, kor, iskolai végzettség és településtípus szerint (a TNS InterBus adatai alapján) reprezentatívak a hetente többször internetező magyarországi felhasználók tekintetében.

...mindössze 4%-uk állítja, hogy megpróbáltak fellépni a kéretlen reklámlevelek küldői ellen. Ez a fellépés legtöbbször kimerül abban, hogy felveszik a kapcsolatot az e-mail feladójával, és a jogszabályokra hivatkozva megkérik, hogy ne küldjön több spam jellegű levelet.

ADSL-t a kistelepülésekre is

Matáv-modell BT-mintára

Újabb kézzelfogható jelét adja a Matáv, hogy kiemelten fontos célja a villámgyors, széles sávú internetelérést kínáló ADSL-szolgáltatás minél hamarabb, minél szélesebb körben való elterjesztése. Az úgynevezett kistelepülési modell alapján máris többtucatnyi helységben ajánlják fel, hogy kellő számú jelentkező esetén négy hónapon belül elérhetővé teszik az otthoni széles sávú internetezésre talán legalkalmasabb, az ügyfelek igényeinek leginkább megfelelő, testre szabott technológiát, az ADSL-t.

Az ADSL hazai piacon való megjelenése óta a Matáv jelentős erőfeszítéseket tett szolgáltatási területének lefedésére. Idén szeptemberre – vagyis a bevezetés harmadik évfordulójára – már 1,7 millió matávos vezetékes előfizető kapcsolódik olyan távbeszélőközponthoz, amelyben az ADSL-szolgáltatás elérhető, az ország több mint száz településén. Igaz, elsősorban a nagyobb helységekben, városokban, miközben közismert tény, hogy a magyar lakosság fele vidéken, falvakban, kisebb-nagyobb községekben él. Ám a Matáv rájuk is gondol, ezért indította el a kistelepülések fejlesztését célzó programját.

Az eddigi terveket már többször volt alkalmuk megismerni az olvasóknak. Most a szolgáltató továbblép: a 2003. III. negyedévi fejlesztéseket követően új módszert vezet be. Az ADSL-szolgáltatás kiterjesztésének menetét ezentúl ugyanis – egyéb feltételek mellett – befolyásolja az adott, még lefedetlen településen igényt bejelentő előfizetők száma is. Abban az esetben, ha egy-egy településről előre meghatározott számú igény érkezik, a Matáv ennek megfelelően felgyorsítja az adott területen az ADSL-szolgáltatás elérhetővé tételét.

Kocsis Ferenc, a Lakossági Szolgáltatások Üzletág irodavezetője nem titkolja, hogy a modell bevezetéséhez a British Telecom sikeres gyakorlata szolgáltatta a mintát. Az ADSL kistelepüléseken történő bevezetéséhez valójában két feltételnek kell teljesülnie: egyrészt a helyi központnak és a hálózatnak alkalmasnak kell lennie a technológia fogadására, másrészt elegendő igénynek kell összegyűlnie ahhoz, hogy gazdaságosan működtethető legyen a rendszer.

Az első feltétel nyilvánvalóan a szolgáltatón múlik, ezért a Matáv már az első körben nyilvánosságra hozta annak a mintegy félszáz településnek a listáját, ahol az ADSL-szolgáltatás a megfelelő műszaki fejlesztések után bevezethető.

A helységnevek mellett szerepel az is, hogy hol mennyi előfizető jelentkezése esetén indítják el a fejlesztést. A küszöbérték (amely néhol alig harminc igénylőt jelent) elérése után a Matáv vállalja, hogy négy hónapon belül hozzáférhetővé teszi az ADSL-t. Az igényeket az adott településen működő és a Matávval viszonteladói kapcsolatban álló internetszolgáltatóknál is regisztrálni lehet.

A **WWW.ADSL.MATAV.HU**-n történő jelentkezés első lépéseként az ügyfelek kiválaszthatják a számukra megfelelő internetszolgáltatót. A további feltételekről az adott ISP-nél lehet tájékozódni.

A regisztrációhoz szükség van a névre, a telepítési címre, a vezetékes Matáv-telefonszámra és az ügyfélszámra, amelyre az ADSL-hozzáférést szeretnénk megrendelni. Egy telefonszámra csak egy regisztrációt fogadnak el, illetve ISDN esetén csupán a vezérszámra vonatkozó megrendelést tekintik érvényesnek.

Kocsis Ferenc tájékoztatása szerint a kezdetben meghirdetett lista folyamatosan bővülni fog, sőt azokról a településekről érkező igényeket is összegyűjtik a további fejlesztési tervek előkészítése során, amelyek még nem szerepelnek a közzétett helységnévsorban. A kistelepüléseken így válik mind teljesebbé a széles sávú internetezés elterjedését szolgáló modell.

Az új program keretében a Matáv elsőként az alábbi helyszíneken tervez fejlesztéseket: Balatongyörök, Balmazújváros 2, Becsehely, Letenye, Bonyhád, Bük, Ceglédbercel, Debrecen-Józsa, Derecske, Edelény, Fertőd 1, Fonyód, Gyöngyössolymos, Győr-Bácsa, Győr-Ménfőcsanak, Győrújbarát, Győrszentiván, Kecskemét-Hetényegyháza, Kerekegyháza, Kozármisleny 1, Kunszentmárton, Martfű, Rákóczifalva, Szolnok-Szandaszőlős, Leányfalu, Martonvásár, Nagykanizsa 1 (Keleti), Nagykanizsa 2 (Kiskanizsa), Pilisszentiván, Sümeg, Szabadbattyán 3, Szabadszállás, Szolnok-Déli ipartelep, Szolnok-Széchenyi, Szolnok-Városmajor, Tárnok 02 (Orvosi), Tárnok 01 (Ófalu), Sóskút, Tokaj, Tolna, Vasvár RSC és Zalaszentgrót.

Kapcsolódó webcím:

WWW.MATAV.HU

Áram, keret és levegő hármas egysége

Budapesten az APC mozgó bemutatóterme

Hazánkban először élő bemutató keretében tekinthették meg a sajtó képviselői az American Power Conversion (APC) egyedi fejlesztésű, integrált InfraStruXure (ISX) architektúráját. Június 2-án, európai körútjának budapesti állomásán az APC a jelenlévők számára látványosan demonstrálta az ISX hármas egységét, azt, hogy hogyan terjeszti ki a tápellátás eddigi moduláris megközelítését a szekrényre, a hűtésre, a felügyeletre és az NCPI (Network Critical Physical Infrastructure) szolgáltatásokra is, ami így biztos alapul szolgál a teljes IT-rendszer felépítéséhez.

Az APC 2002-ben vezette be teljesen újszerű PowerStruXure (PSX) architektúráját, amely alapvető változást hozott az NCPI megvalósítása terén. A PSX a korábbi bonyolult táprendszereket moduláris, előre gyártott építőelemekkel váltotta fel, amelyek rugalmas, könnyen használható és szervizelhető csomagokban biztosították az alapvető tápellátási és felügyeleti funkciókat. Az elmúlt év során az informatika, a létesítmények és a telefónia területének szaksajtója világszerte innovatív és rendkívül vonzó megoldásként értékelte ezt az új megközelítést, amelyet a Fortune 1000-es lista mintegy 100 vállalata már bevezetett.

Az APC erre az alapra építkezve most bemutatta a PSX fejlődésének következő szintjét, az InfraStruXure architektúrát, amelynek technológiai újdonsága mellett működési elve is különleges: nemcsak a felhasznált alkotóelemektől lesz jó egy megoldás, hanem a részek integrációjától is.

Ebből az elvből kiindulva az ISX lehetővé teszi, hogy az informatikai vezetők a szabványos elemek széles köréből választva alakítsanak ki egyéni igényeikhez igazított megoldásokat, ami hatékonnyá teszi az együttműködést a különböző részek között. Ez a megközelítés egyrészt biztosítja a részek megbízhatóságát, a méretezhetőséget, másrészt alkalmas a problémák teljes körű, testre szabható megoldására, valamint arra, hogy az InfraStruXure-t lépésenként bővítsék ki a megfelelő elemekkel.

„Az APC a felügyelhető tápellátási és hűtési termékeket olyan egyedülálló csomagban kínálja, amely kifejezetten a korszerű informatikai igények kielégítésére készül" – mondta **Bíró Viktor,** az APC Magyarország képviseleti vezetője. „Az InfraStruXure a szekrényt a fizikai infrastruktúra szerves részévé teszi, és az NCPI területét nyílt, adaptálható, integrált rendszerekkel bővíti."

...az ISX lehetővé teszi, hogy az informatikai vezetők a szabványos elemek széles köréből választva alakítsanak ki egyéni igényeikhez igazított megoldásokat...

A hagyományos és az InfraStruXure architektúra összehasonlítása

A hagyományos infrastruktúrák problémái:

- Az informatikai környezet melegedő részei váratlan leállásokat okoznak.
- A táp- és szellőztetési megoldások hiánya beruházási és üzemviteli veszteséget okoz.
- A stabil rendelkezésre állás hiánya veszélyezteti a legfontosabb alkalmazások működését.
- Az egyre mélyebb rackbe szerelt egyre több informatikai berendezés miatt a rack hemzseg a kábelektől.
- Az integrált megoldások hiánya növeli a függőséget a külső erőforrásoktól.
- A rossz hatékonyságú konstrukció helyigényes.
- Bonyolult rendszerek esetében nő az emberi tévedés kockázata és a javítási idő.
- A fázistúlterhelés az informatikai eszközök nem tervezett leállásához vezet.

InfraStruXure – az alkalmazott innováció eredménye:

- Az optimalizált hűtés és hőelvezetés megakadályozza a szekrények túlmelegedését.
- A lépésenként bővíthető hűtési rendszerrel optimalizálhatók a beruházások, és csökkenthető az üzemeltetési költség.
- A rackszinten optimalizált konstrukció a helyiségszintű megközelítéssel szemben nagy rendelkezésre állást biztosít.
- A mélyebb szekrény segíti a kábelek jobb elrendezését és a teljesítmény jobb elosztását.
- A webes konfigurálóeszköz csökkenti a teljes körű integrált megoldás egy lépésben történő megtervezésének bonyolultságát.
- A szekrényszinten optimalizált konstrukció hatékonyan használja ki a helyet.
- Az előre gyártott, integrált megoldás csökkenti a tévedés lehetőségét és a javítási időt.
- A tápellátás és a környezet rackszinten figyelhető, ami csökkenti az állásidőt.

Tízmilliósra nőhet a **Java-alapon** fejlesztők tábora

San Franciscóban június 10. és 12 között nyolcadik alkalommal rendezték meg a JavaOne fejlesztői konferenciát, a Java-fejlesztők, -partnerek és -felhasználók legnagyobb éves összejövetelét. Az eseményen a Sun Microsystems több bejelentést tett a Java-platformmal kapcsolatos tervekkel, termékekkel, fejlesztésekkel és együttműködésekkel összefüggésben. A legfontosabbak között szerepel az a terv, hogy a Sun új termékekkel és programokkal kívánja tízmilliósra növelni a Java-technológia által érintett – jelenleg hárommilliós – fejlesztői tábort.

Kapcsolódó webcím:

WWW.SUN.HU

A fenti cél megvalósításában a Sun segítségére van a Project Rave kódnéven futó új, vállalati Java-fejlesztőeszköz. A kipróbálásra már idén megjelenő Project Rave célja, hogy minimalizálja a többrétegű, elosztott alkalmazások bonyolultságát, és felgyorsítsa fejlesztésüket. Legfontosabb elemei: a „vidd és dobd” felhasználói felületek és a komponens-infrastruktúrák az egységes felületű alkalmazásokhoz, az egyszerűbb, esemény alapú, JavaServer Facesre épülő kódmodell, az egyszerűbb adatbázis-elérés (JDBC Rowsets technológia), a hozzáférés a webes szolgáltatásokhoz Java-to-XML technológiákkal és végül a J2SE 1.5 platform számos metaadat-funkciója a kód bonyolultságának csökkentéséhez.

A Java 2 Platform Standard Edition (J2SE) 1.5 és a Java 2 Platform Enterprise Edition (J2EE) 1.5 új generációs Java-platformmal minden eddiginél egyszerűbbé válik a fejlesztés. Lényegesen bővül, és egyszerűbben használhatóvá válik a Java nyelv: megjelenik a metaadatok támogatása, az általános és felsorolt típusok használata. Szintén megjelennek további XML-szabványok és külső fejlesztésű parancsnyelvek, valamint rendszerfigyelési eszközök. Számos meglévő specifikáció frissül (JAX-RPC 2.0, EJB 3.0, JDBC 4.0, JAXB 2.0), és megjelenik az új JavaServer Faces technológia is.

Figyelemre méltó, hogy a Scripting Java Specification Request (JSR) 223 hidat épít a parancsnyelvek (például a PHP) és a Java közé. Szabványos módon lesznek elérhetők a Java alapú rendszerek a nem Java-technológiára épülő webes alkalmazásokból is. A JSR 223 irányt mutat olyan szabványos middleware-termékek számára, amelyek méretezhető integrációt biztosítanak a parancsnyelv alapú megjelenítés és a Java alapú üzleti logika között. A parancsnyelvi JSR támogatói között szerepel az Apple, a Borland, a Macromedia, a MySQL, az Oracle, a Sun és a Zend (a PHP fejlesztői).

A Sun technológiai fejlesztéseit nagymértékben segíti a Sun Developer Network portál (**WWW.SUN.COM/DEVELOPERS**), amely már eddig is bőséges tárháza volt a szakértelemnek, a legjobb gyakorlatnak. Most még tovább bővültek és javultak a portál szolgáltatásai, bekerült egy új tartalom-előfizetési program, és új felhasználói csoportok jöttek létre: a java.net együttműködési terület és a JavaOne Online.

JAVA-MINŐSÍTÉS A MACROMEDIÁNAK ÉS AZ ORACLE-NEK

A Macromedia és az Oracle is megkapta a Java Verified minősítést a Sun Java Verification programjának keretében. A Java Verification program a Java 2 Platform Enterprise Edition (J2EE) technológiára épülő alkalmazásoknak a különféle alkalmazásszerverek közötti hordozhatóságát vizsgálja. A JavaOne 2002-n bemutatkozott programot érdeklődéssel fogadta a Java-fejlesztői közösség: 2003. március óta több mint 2800-an töltötték le az Application Verification Kit (AVK) próbaváltozatát. A Macromedia és az Oracle mellett hat másik cég – az MRO Software, a Novell, az Ohioedge, a Polaris Software Labs, a Sun és a TheServerSide.com – vesz részt a programban, és több mint 200 vállalat tervezi a csatlakozást a közeljövőben. A program segít a J2EE-alkalmazások hordozhatóságának tesztelésében, az alkalmazás telepítési rugalmasságának növelésében és a fejlesztési ciklusok csökkentésében.

ÚJ JAVA-ARCULAT

Nyolc évvel ezelőtti indulása óta a Java-logót most először váltja fel egy modern, intelligens és jól felismerhető arculat. A Sun szolgáltatók és fogyasztói elektronikai óriáscégek tucatjaival együttműködve alakította ki az új Java Powered márkaprogramot, amely a Java-technológiát még láthatóbbá teszi a fogyasztók számára az olyan eszközökön is, mint a telefonok és a PDA-k. Független felmérések szerint a Java a világ egyik legismertebb technológiai márkája: a fejlesztők, informatikai szakemberek, diákok és fogyasztók több mint 85 százaléka ismeri.

Független felmérések szerint a Java a világ egyik legismertebb technológiai márkája.

FORRÁSKÓDKÉNT IS:

Fürtözött Linux-fájlrendszer

Az Oracle most első alkalommal forráskódként is közzéteszi új technológiáját, a fürtözött Linux-fájlrendszert. A forráskód már most letölthető az Oracle online fejlesztői hálózata, az Oracle Technology Network (OTN) webhelyéről. A fürtözött Linux-fájlrendszer fejlesztői verziója várhatóan leegyszerűsíti az Oracle9i Real Application Clustersek felhasználói számára a fürtözött adatbázisrendszerek kezelését és felügyeletét.

Kapcsolódó webcím:

WWW.ORACLE.HU

Az IDC piackutató cég szerint a Linux a leggyorsabban terjedő platform, és 2006-ra várhatóan 174 százalékkal nő a piaca, elérve az 5,9 milliárd dollárt. Ez az előrejelzés, valamint az OTN-ről történő Linux-letöltések egyre nagyobb száma – tavaly tizenkétszeresére nőtt az Oracle linuxos adatbázis-kezelő és alkalmazáskiszolgáló szoftvereinek letöltése – tanúsítja a Linux elterjedtségét a fejlesztők körében. Az Oracle9i adatbázis-kezelő 2002 júniusában kibocsátott 2-es verziójának Linux-változatát megjelenése óta több mint 68 ezer példányban töltötték le. Látva az egyre növekvő igényt a Linux-változatok iránt, stratégiai jelentőségű fejlesztési iránnyá vált, hogy az összes termék kiválóan működjön a Linux-platformon is. „Az Oracle azáltal, hogy a GPL általános licencszerződés keretében közzéteszi fürtözött fájlrendszerének forráskódját, felgyorsítja a kulcsfontosságú, nagyvállalati szintű fürtözési technológiák fejlesztését és a Linux kernelébe való beépítését. Ezzel elősegíti egy valóban nyílt megoldás kialakítását ezen a gyorsan fejlődő területen” – jelentette ki **ALAN COX**, a Red Hat rendszermérnöke és kutatója.

Az Oracle új, az olcsó Linux-platformon is elérhető fürtözött fájlrendszere segítségével az Oracle9i Real Application Clusters rendszerek felhasználói könnyen megoldhatják fájljaik fürtözött környezetben való kezelését. Az Oracle9i adatbázis-kezelő 2-es verziójában elérhető fájlrendszerrel a rendszeradminisztrátorok a szokásos szemantikát alkalmazhatják a nagy adatfájlok kezelésére és kiterjesztésére anélkül, hogy ez csorbítaná a rendszer nagyfokú rendelkezésre állását, megbízhatóságát és teljesítményét. Korábban az adatbázis-adminisztrátorok csak raw diskek segítségével tudtak Oracle9i Real Application Clusters-fürtöket kialakítani Linux alatt, ami kevésbé hatékony és költségesebb megoldás volt.

Az OTN-tagság ingyenes, az érdeklődők az **OTN.ORACLE.COM** címen regisztrálhatják magukat. A linuxos fürtözött fájlrendszer forráskódját a fejlesztők az OTN Community Code Service Center című részében tölthetik le. A tagok a Linux Centert is meglátogathatják, ahol az Oracle legfrissebb adatbázis-kezelő, alkalmazáskiszolgáló és fejlesztőeszközeihez, valamint részletes technikai információkhoz juthatnak hozzá arról, hogy hogyan lehet az Oracle technológiáin alapuló, nagyvállalati használatra alkalmas rendszereket fejleszteni és megvalósítani Linuxon.

HITELESÍTETT ORACLE-PLATFORM LETT A UNITEDLINUX 1.0

Az Oracle és a Linux-rendszerek szinergiáját bizonyítja, hogy a négy Linux-disztribútor (SuSE, SCO Group, Conectiva, Turbolinux) üzleti rendszereinek alapját képező UnitedLinux nemcsak az Oracle 9i adatbázis-kezelő rendszert, hanem a fürtözött Oracle9i Real Application Clusters megoldásokat is támogatja. Ezáltal a SuSE Linux Enterprise Server 8 minősített Oracle-platformmá lett, ami lehetőséget biztosít az Oracle 9i adatbázis-kezelő és a fürtözött Oracle-megoldások használatára. „Ez a minősítés mérföldkőnek számít a UnitedLinux esetében” – mondta **PAULA HUNTER**, a UnitedLinux LLC ügyvezetője. „Azok a felhasználóink, akik UnitedLinux 1.0 alapú megoldás mellett döntöttek, mostantól megalkuvások nélkül tudják használni az Oracle adatbázis-technológiáit, az Oracle 9i adatbázis-kezelőt és a fürtözött Oracle-megoldásokat.”

„A UnitedLinux hitelesítése az Oracle 9i adatbázis-kezelő rendszerhez újabb bizonyítéka annak, hogy az Oracle erősen elkötelezte magát a Linux mint vállalati platform mellett” – mondta a bejelentés kapcsán **DAVE DARGO**, az Oracle Linux Program Office alelnöke, hozzátéve, hogy „a United Linux alapú termékeken futó Oracle 9i Real Application Cluster rendszerek megbízható, robusztus és költséghatékony megoldást nyújtanak az erőforrás-igényesebb munkafolyamatokhoz is.”

SZALAY DÁNIEL

Vállalati mobilhálózatok

– avagy a szabad kommunikáció íze

Szükséges vagy csupán megszokott tárgy a vezetékes telefon az irodákban? KÖNIG RÓBERT, a Pannon GSM vezérigazgató-helyettese szerint az üzleti életben már nincs létjogosultsága a valamikor kiváltságnak számító vezetékes telefonnak; a hagyományos rendszer helyett vállalati mobilhálózat alkalmazható.

Számításaink szerint vállalati mobilhálózat alkalmazásával a telefonálási szokások függvényében legalább 20-25 százalékos megtakarítás érhető el.

BUSINESS ONLINE: – A MOBILPIAC RÖVIDESEN TELÍTŐDIK. HOL TALÁLHATÓ MÉG NÖVEKEDÉSI LEHETŐSÉG EZEN A TERÜLETEN?

KÖNIG RÓBERT: – Magyarországon a telefonok kétharmada mobil, ugyanakkor a forgalomnak csupán egyharmadát bonyolítják le mobilhálózaton. Ez az arány várhatóan kiegyenlítődik, hiszen folyamatosan csökken a vezetékes fővonalak száma, de szeretnénk ezt a folyamatot felgyorsítani, s minél több beszédidőt mobilra átterelni. Ezért alakítottuk ki egy éve a vezetékes rendszert kiváltó Pannon Vállalati Mobilhálózatot (PVM) nagy cégek számára, s ez év márciusában a megoldás testvérével, a kis- és középvállalkozásoknak szánt MobiTrenddel léptünk piacra, mert szerintünk a párhuzamosan fenntartott vezetékes és mobiltelefonok közül elegendő az eleve nélkülözhetetlen utóbbiakat megtartani.

B. O.: – SOKAN AZÉRT RAGASZKODNAK A VEZETÉKES TELEFONHOZ, MERT PÉLDÁUL AZ ALKÖZPONTI MELLÉKEK EGYMÁS KÖZTI HÍVÁSÁÉRT NEM KELL FORGALMI DÍJAT FIZETNI.

K. R.: – Az alközponti hívások távolról sem ingyenesek. A központ, a kábelezés és az asztali készülékek beruházási, karbantartási költsége, valamint amortizációja jelentős összeg, amely alapján pontosan ki lehet számolni, hogy mennyibe kerül egy percnyi alközponton keresztül lebonyolított, vállalaton belüli beszélgetés. Erről a főkönyvelők sokat mesélhetnének. Mobilhálózat esetében nincs szükség sem alközpontra, sem vezetékekre, a cég növekedésével vagy új telephelyek belépésekor nem kell bonyolult és költséges fejlesztéseket végezni, s költözéskor is változatlanul tovább működik a rendszer. Számításaink szerint vállalati mobilhálózat alkalmazásával a telefonálási szokások függvényében legalább 20-25 százalékos megtakarítás érhető el.

B. O.: – HOGYAN MŰKÖDIK A VÁLLALATI MOBILHÁLÓZAT?

K. R.: – Csupán egy mobiltelefont kell biztosítani a munkavállalóknak, s a rendszer máris képes a szokásos alközponti szolgáltatásokra. A munkatársak rövidített hívószámokon érhetik el egymást, bárhol is tartózkodjanak az országban. Alközpontra, asztali készülékre, kábelre nincs szükség, a hívásokat a Pannon GSM kapcsolóközpontjai kezelik. Mind a MobiTrend, mind a PVM estében személyre, illetve felhasználói csoportra szabottan beállítható, s elválasztható egymástól a vállalati és a magáncélú hívások számlázása: az előbbiek egyetlen, összesített számlán jelennek meg, míg az ugyanazon készülékről és SIM-kártyáról indított privát beszélgetéseket – amelyekre pontosan azok a kedvezmények vonatkoznak, mint a céges hívásokra – a Pannon GSM közvetlenül a dolgozóknak számlázza ki. A kommunikációs költségeket nem csupán a szolgáltatáshoz tartozó kedvező, csoporton belüli percdíjak, hanem a vezetékes és mobilhívások keveredésének megszűnése is átláthatóvá teszi.

B. O.: – NEM GONDOLJA, HOGY NEHÉZ LESZ A MEGSZOKOTT VEZETÉKES TELEFONTÓL MEGVÁLNI?

K. R.: – Tavaly vezettük be a Pannon Vállalati Mobilhálózat szolgáltatást. Első ügyfelünk az Audi Hungaria Motor Kft. volt, s azóta több ezer mellékállomás váltott át mobilra. Az elmúlt néhány hónap tapasztalatai alapján dinamikusan növekszik azoknak a kis- és középvállalatoknak a száma, amelyek MobiTrendet használnak, s az előfizetők visszajelzései pozitívak. **GALVÁCS LÁSZLÓ**

A szabályozás új alternatívája

Kérdések a hírközlési törvényről

Először és utoljára hallathatták szavukat a szolgáltatók az új elektronikus hírközlési törvény kapcsán. Június közepén szűkre szabott határidőn belül, mindössze tíz nap alatt kellett kifejteniük véleményüket a TelLex projekt keretében kidolgozott, 191 paragrafusból álló első változatról. Az Alternatív Távközlési Szolgáltatók Egyesületének (ATSZE) álláspontját Bárányné dr. Sülle Gabriella, a PanTel stratégiai és üzletpolitikai tanácsadója ismerteti a Business Online olvasóival.

Business Online: – Önök korábban élesen bírálták az egységes hírközlési törvényt, legalábbis abból a szempontból, hogy nem teremtette meg a verseny feltételeit. Az új törvény alkalmasabbnak ígérkezik erre?

Sülle Gabriella: – Igen is, meg nem is. Pozitívum, hogy sok helyütt átemelték az európai jogszabályok szövegét, s így remélhető, hogy megkerülhetetlenek lesznek ezek a versenyt segítő regulák. Ugyanakkor néhány jel óvatosságra int minket. Az új európai szabályok úgy születtek meg, és működnek, hogy a piacnyitó rendelkezéseket bevezetésük idejére a tagállamokban már megvalósították. Vagyis a gyakorlatot emelték be a jogszabályba, így a szolgáltatók értelemszerűen tudomásul vették az olyan kötelezettségeket, mint például a szolgáltatóválasztás, a számhordozhatóság, az előfizetői hurok átengedése. Ezek után a jogszabályok már úgy rendelkeznek, hogy a jelentős piaci erővel rendelkező szolgáltatókat abban az esetben lehet újabb kötelezettségekre rászorítani, ha a piac vizsgálata azt mutatja, hogy a verseny mégsem működik. Ha viszont működik, akkor ezeket enyhíteni lehet, például megmarad az összekapcsolási kötelezettség, de már nem költség alapú áron. Nálunk ezek az intézmények nem nagyon működnek. Például eddig egyetlenegy szerződést sem kötöttek az előfizetői hurok átengedésére. A szolgáltatók az alapkötelezettségeknek csak részben tettek eleget, igaz, nem is mindig tehették, hiszen jó néhány rendelet még el sem készült. Ilyen például a számviteli szétválasztás, az LRIC-modellezésre vonatkozó rendelet, illetve a számhordozhatóság.

Fotó: Walkó Boglárka

Egységes helyett elektronikus?

B. O.: – Amikor a TelLex projekt elindult, a minisztérium nyilvánosságot, szakmai egyeztetéseket ígért. Volt-e lehetőségük az alternatív szolgáltatóknak részt venni az előkészítő munkában?

S. G.: – Tényleg erről volt szó, ám valójában sokkal kevesebb történt. A szolgáltatókat távol tartották a projekttől. A minisztérium úgy döntött, hogy egyoldalú információközlés részesei lehetünk. Tartottak nyilvános tájékoztatókat, ahová a szolgáltatók érdekképviseleti szerveit meghívták, így az ATSZE tagjaként a PanTel is részt vehetett ezeken. A vetített előadások diái még mindig megtalálhatók az IHM honlapján. Mi kérdéseket tehettünk fel, amelyekre a válasz rend-

szerint az volt, hogy ezt az irányító bizottság már eldöntötte. Nagyon korlátozott volt tehát a részvételi, beleszólási lehetőségünk. Most igyekszünk ezt pótolni, valószínűleg utoljára, hiszen a szakmai vélemények esetleges figyelembevételével módosított új változat már közigazgatási egyeztetésre kerül, majd a végleges törvénytervezetet a kormány benyújtja a parlamentnek.

B. O.: – A VÁLTOZATLANUL EHT. NÉVEN FUTÓ TÖRVÉNYBEN AZ „EGYSÉGES" SZÓ HELYÉT AZ „ELEKTRONIKUS" JELZŐ VETTE ÁT. EGYES VÉLEMÉNYEK SZERINT VALÓBAN NEM EGYSÉGES A JOGSZABÁLYTERVEZET, VAGYIS ÉREZHETŐ AZ ANYAGBÓL, HOGY KÜLÖN MUNKACSOPORTOK FOGLALKOZTAK AZ EGYES TERÜLETEKKEL. ÖN IS ÍGY LÁTJA?

S. G.: – Kissé talán éles ez a megfogalmazás, de kétségtelenül látszik, hogy ez az első fogalmazvány. A külön dolgozó csoportok próbáltak megoldásokat találni az egyes problémákra, például az internetbehívó szolgáltatásra, és ezek a szövegrészek elkülönülnek azoktól, amelyeket az uniós direktívákból emeltek át, szinte szó szerinti fordítással. Ez nem válik a tervezet javára...

LESZ-E ÁTALÁNYDÍJAS INTERNET?

B. O.: – KÉREM, MONDJON KONKRÉT PÉLDÁKAT ERRE!

S. G.: – Úgy tűnik, mintha a számozást félreértették volna. A tervezetben az szerepel, hogy a hatályos azonosító nemzeti felosztási táblázat 2005 előtt nem szorul módosításra. Továbbá hogy internetezni csak az 51-es behívószámon lehet. Kizártnak tartom, hogy valóban ez lenne a minisztérium határozott szándéka, hiszen a törvénytervezetben számos helyen látszik, hogy valóban elő akarják segíteni az internethasználat terjedését. A behívószolgáltatásra olyan kötelezettségeket írnak elő a távbeszélő-szolgáltatóknak, amelyektől az ISP-k könnyebben tudnak szerződést kötni, így bővülhet a szolgáltatásválaszték és az igénybe vevők köre. A törvény szövege erőteljesen szorgalmazza az átalánydíjas internet bevezetését, illetve az erre szolgáló összekapcsolási szolgáltatást. Ez gyakorlatilag azt tenné lehetővé, hogy lehessen az ADSL-hez hasonlóan, de normál behívással, modemes sebességgel, percdíj nélkül internetezni, ne kelljen a felhasználónak közben folyton az órát lesnie. Igen ám, csakhogy ez az átalánydíjas, betárcsázós internetszolgáltatás az előfizetők esetében, illetve az ilyen tartalmú összekapcsolási szerződés a szolgáltatók között nem élhet meg a hálózaton meghatározott számozás nélkül, és erre nem alkalmas az 51-es szám. Új, speciális számról viszont a törvény nem gondoskodik, mi több, a tervezet a számfelhasználás módosítását 2005-re halasztotta. Így viszont az egyébként jó szándékú kezdeményezés – amely Európa más részein már sikeresen működik – nálunk nem valósulhat meg. Erre a koncepciós javaslatunkban rámutatunk, de konkrét szövegjavaslatot nem készítünk, mert ehhez a törvénytervezet jelentős részét jelentős mértékben át kellene dolgozni.

Összegző véleményünkben elsősorban egyébként sem konkrét szövegmódosításokat készítünk, hiszen azok sorsa bizonytalan, különösen, ha a minisztérium több, esetenként ellentétes tartalmú változatot kap. Inkább koncepcionális javaslatokat nyújtunk be, amelyek fontos dolgokat érintenek, és kellőképpen megalapozottak.

ÜTKÖZIK AZ ALKOTMÁNNYAL?

B. O.: – EGYETÉRTENEK-E A HÍF HELYÉBE LÉPŐ INTÉZMÉNYRENDSZERREL?

S. G.: – Az új direktívák a rugalmasabb szabályozás érdekében merev rendeletek helyett olyan testület felállítását szorgalmazzák, amely személyre, azaz szolgáltatóra szabja a kötelezettségeket és a jogosultságokat. Úgy látjuk azonban, hogy a javaslattevő eltúlozta a hatóság szerepét, és az úgynevezett tanács indokolatlanul sok felhatalmazást kapott. Az iparág irányítását szerintünk nem lehet egyedi határozatokkal megoldani, nagyon sok témában olyan szabályozás szükséges, amely kezdettől fogva minden szolgáltatóra vonatkozik. Ha a versenyt elősegítő minden kötelezettséget (szerződéskötés, szolgáltatóválasztás, számhordozhatóság stb.) ez a tanács fog előírni, akkor hiányzik az iparág számára a kiszámítható, átlátható szabályozás. Érdemes tehát megfontolni, hogy bizonyos hatásköröket mégse ez a tanács kapjon meg, hanem alacsonyabb szintű, általános érvényű kormány- vagy miniszteri rendelet szabályozza.

A tervezett megoldással szemben alkotmányossági kifogások is felmerülnek, ezért javasoljuk a törvénytervezetnek a hatóságra és a hatósági jogosítványokra vonatkozó rendelkezéseinek alapos alkotmányjogi felülvizsgálatát, még a tervezet kormány elé terjesztése előtt. Meggyőződésünk ugyanis, hogy az alkotmány módosítása nélkül a Nemzeti Hírközlési Hatóság számos, a tervezetben meghatározott feladatot nem láthat el, és ezeket a feladat- és hatásköröket a miniszternek kell átvennie – pontosabban ezeket a miniszternél kell hagyni.

Szintén indokolatlannak látszik a héttagú tanács révén megvalósuló testületi vezetés. Semmilyen előny nem származik abból, hogy egy személy helyett három vagy hét dönt, viszont a testületi vezetés hátrányai érvényesülnek: elmosódott fe-

„Meggyőződésünk ugyanis, hogy az alkotmány módosítása nélkül a Nemzeti Hírközlési Hatóság számos, a tervezetben meghatározott feladatot nem láthat el, és ezeket a feladat- és hatásköröket a miniszternek kell átvennie – pontosabban ezeket a miniszternél kell hagyni."

lelősség („szervezeti felelőtlenség”), valamint a legfontosabb (kétharmados) ügyekben az eltérő álláspontok miatt könnyen alakulhat ki döntésképtelenség, ami rövid úton ellehetetleníti az elektronikus hírközlési piac működését, a hatékony verseny kialakítását szolgáló „ex ante” szabályok hatályosulását. A bevezetni kívánt „hírközlési közlemény” intézményével jogszabály-alkotási jogot kívánnak adni a tanácsnak, ami azonban ellentmond mind az alkotmánynak, mind a szintén kétharmados országgyűlési többséget igénylő, jogalkotásról szóló törvénynek (jat.). A törvénytervezetben több helyütt nevesítve is megjelenő “hírközlési közlemények” egyértelműen jogszabályi tartalmúak, így azok kiadására a minisztert kell felhatalmazni, vagy az eht.-vel együtt a jat.-ot és az alkotmányt is módosítani kell.

ÁRRÉS VAGY ÁRPRÉS?

B. O.: – AZ EMBEREK SZÁMÁRA AZ INTÉZMÉNYRENDSZERNÉL FONTOSABB ÉS ÉRDEKESEBB A TÉNYLEGES SZOLGÁLTATÁS. ENNEK SZABÁLYOZÁSÁBAN IS TALÁLTAK KIFOGÁSOLNIVALÓT?

S. G.: – Sajnos igen. Komoly problémát okoz, hogy az ún. egyszerű viszonteladás jogszabályi szabályozása sok szempontból hiányos, jól látható, hogy ezen a területen hiányzott az iparági konzultáció. A tervezet nem ad választ számos kérdésre. Hogy csak egyetlen példát említsek: vajon az a társszolgáltató, amely továbbértékesítés végett (tehát nem végfelhasználóként) vesz igénybe egy szolgáltatást, köthet-e az eredeti szolgáltatóval előfizetői szerződést (persze ha az a viszonteladást nem tiltja), vagy ezt a feleknek hálózati szerződés formájában kellene rendezniük? Más piacok szabályozását és néhány külföldi, például az írországi szabályozást is figyelembe véve javasoljuk, hogy az előfizetői szolgáltatások viszonteladásának tilthatóságát helyezzék hatályon kívül. Ez egyrészt hatékonyan korlátozná az árprésssel kapcsolatos visszaéléseket (megszűnne a hazánkban általános „negatív árrés” jelensége, vagyis hogy a nagykereskedelmi ár magasabb, mint amit a végfelhasználó fizet), másrészt hatékonyan segítené a szolgáltatók közötti versenyt, anélkül, hogy hátrányosan érinthetné az infrastrukturális befektetéseket.

B. O.: – A SOKSZOR KIFOGÁSOLT TARIFARENDSZER NAPIRENDRE KERÜL-E AZ ÚJ SZABÁLYOZÁSBAN?

S. G.: – A törvénytervezetben nincs átgondolt és átfogó árszabályozás, csupán egyes pontokban találhatók utalások. Például a tanács alkalmazhat benchmarkokat, vagyis az európai kereskedelmi árakat veheti alapul, amikor összekapcsolási árakat fogad el. Bevezették továbbá az árprés tilalmát. Ezzel összefüggésben a tanács vizsgálatot tarthat, és abban az esetben, ha az összekapcsolási díjak magas volta okozza a problémát, ő jár el, ha pedig az alacsony előfizetői díjak okozzák a gondot, átadja az ügyet a Gazdasági Versenyhivatalnak. Örvendetes, hogy ezek már megjelentek a tervezetben, mert ez arra utal, hogy lesz változás, de sajnos azt kell mondanom, hogy amíg az egyik szemünk nevet, addig a másik sír. Az eddigi gyakorlatot ismerve ugyanis várhatóan túl sok ügynek kell a GVH-nál, illetve a bíróságon lezárulnia ahhoz, hogy hatásai érvényesüljenek a piacon. A javasolt szabályozás nem eléggé konkrét, átlátható és kiszámítható. Úgy gondoljuk, az árszabályozásról is kellene valamilyen szintű rendelet, amely előre tartalmazza az árképzés módját, szabályait. Ha ez nincs meg, akkor a versenyt elősegítő szabályok sem fognak működni.

MIKORRA VÁRHATÓ VÁLTOZÁS?

B. O.: – MINDEN SZABÁLYOZÁS ÉS SZOLGÁLTATÓK KÖZÖTTI EGYÜTTMŰKÖDÉS VÉGSŐ CÉLJA, HOGY A PIAC FEJLŐDJÖN, A FOGYASZTÓK ELÉGEDETTEK LEGYENEK. ENNEK ESÉLYE BENNE VAN AZ ÚJ TÖRVÉNYBEN?

S. G.: – A többéves, évtizedes várakozás után az uniós integráció immár megvalósulásához közeledik, és elsősorban ezt tartom döntőnek. Az információstársadalom-szolgáltatások szempontjából a fogyasztók mindenképpen ígéretes időszak előtt állnak, de ezt nem egyedül a hírközlés szabályozásának lehet tulajdonítani, hanem az uniós integrációnak is. Nem a csatlakozás, annak dátuma és ünnepi eseményei számítanak, hanem az a folyamat, ahogyan Magyarország is – az EU teljes értékű tagjaként – megvalósítja azt a nagyon egyszerűen megfogalmazott célt, hogy 2010-re Európa a világ legdinamikusabb, legversenyképesebb, tudás alapú gazdasága legyen. Nem tehetünk mást. A hírközlésre vonatkoztatva ez azt jelenti, hogy a monopóliumokat le kell bontani, ami azzal jár együtt, hogy bővül a választék, az igénybevétel költségei pedig csökkennek. Erre nagy biztonsággal lehet számítani, mert az unió államaiban már megtörtént. Példaként említhetem, hogy csak az Egyesült Királyságban több mint egymillió előfizető vette igénybe a szolgáltatóválasztást, és a többi tagállamban is további milliók.
Ne számítsunk persze gyors változásra, de az integráció előrehaladtával, 3-5 éven belül, e törvény változtatásával számunkra is meg fognak nyílni ezek a lehetőségek. Ha nem hinnénk benne, akkor egyetlen sort sem írnánk a törvénytervezetről. ● GALVÁCS LÁSZLÓ

Kapcsolódó webcím:

WWW.PANTEL.HU

Itt a NetWare legújabb verziója

A Novell Magyarország bemutatta a Novell NetWare legújabb, 6.5-ös verzióját, amely fejlett üzleti szolgáltatásokkal egészíti ki a platformot. A NetWare 6.5 tartalmaz nyílt forráskódú komponenseket és webes szolgáltatásokat is, amelyek a kulcsfontosságú üzleti alkalmazások integrálását támogatják, és olyan szolgáltatásokat nyújt, amelyek minden hálózattípussal, tárolórendszerrel, valamint ügyfélszámítógéppel együtt tudnak működni. A NetWare 6.5 három fő területen kínál újdonságokat: továbbfejlesztett adatkezelést és hatékony üzemeltetési eszközöket a rendszergazdák, virtuális irodai eszközöket a felhasználók és webes szolgáltatásokat a fejlesztők számára.

Ha egy helyen hiba következik be, a távoli fürtök a hálózati erőforrások támogatását másodpercek alatt átveszik.

RENDSZERGAZDÁKNAK

1. TOVÁBBFEJLESZTETT ADMINISZTRÁCIÓS ESZKÖZÖK, MEGNÖVELT TÁVOLI TÁMOGATÁS

A távoli felügyelet fontosságának növekedése és a nagyobb adminisztrációs rugalmasság igénye miatt a felügyeleti eszközöknek is folyamatosan fejlődniük kell. A NetWare 6.5 ezt a fejlődést egy tökéletesített, böngésző alapú kezelőeszköz, az iManager segítségével valósítja meg, amelynek funkciói között a tárolóeszközök kezelése, a szerverdiagnosztika, a nyomtatófelügyelet, a behatolásérzékelés és a kirendeltségi kapcsolatok kezelése található meg. Az új, egységesített távvezérlési eszköz a böngészőfelületek széles választékát támogatja, egészen a népszerű PDA-modellekig.

2. SERVER CONSOLIDATION UTILITY 2.0

A dolgok változnak, és a változások természetesen érintik a hálózati összetevőket is. Az ügyfelek rendszeresen bővítik a szerverek hardverét, frissítik az operációs rendszereket és az adatokat. Az ilyen műveletek könnyű, fájdalommentes és biztonságos elvégzése a NetWare 6.5 Server Consolidation Utility 2.0 hatáskörébe tartozik. A terméket több mint kétéves kutatómunka során fejlesztették, beleértve a négyezernél is több NetWare-rendszergazda megkérdezésével végzett közvélemény-kutatást. Az új Server Consolidation Utility legnagyobb előnye két szóban összefoglalható: nem destruktív. Magabiztosan lehet az átállításokat végrehajtani, ellenőrizni, javítani és újrakezdeni, azzal a tudattal, hogy az adatok mindvégig biztonságban vannak. A projekt során minden lépés, még a legutolsó is, visszavonható.

3. NOVELL NTERPRISE BRANCH OFFICE

A NetWare 6.5 részeként is szállított Novell Nterprise Branch Office egy rendkívül hasznos alkalmazás olyan cégek számára, amelyeknek szétszórt, távoli irodáik vannak. Egy Nterprise Branch Office-konfiguráció két részből áll: a kirendeltségi szerverekből és egy vagy több kiszolgálóból a központi telephelyen a hitelesítés és a biztonsági mentés támogatására. Az Nterprise Branch Office hatékony hitelesítési mechanizmusa egyenletes biztonsági szintet nyújt az egész vállalati hálózat számára, és a kirendeltségen felhalmozott helyi szolgáltatások nagy teljesítményt biztosítanak, miközben csökkentik a távolsági hálózat forgalmát.

4. TOVÁBBFEJLESZTETT FÜRTÖZÉSTÁMOGATÁS

A NetWare 6 már tartalmazott ingyenes fürtözéstámogatást két szerver számára. Opcionális licencekkel a fürtöt 32 szerverig lehetett bővíteni, és magában foglalta az automatikus helyreállást, valamint az erőforrás-migrációt, hogy a hálózati erőforrások akkor is elérhetők legyenek, ha egy szervert le kell állítani hardverkarbantartás miatt. A Novell Cluster Services 1.7, amely a NetWare 6.5 csomagjának része, a NetWare 6 fürttámogatására épül, alaphelyzetben is több csomópontot (szervert) támogat, és képes akár az egész telephelyet más távoli helyeken helyreállítani. Ha egy helyen hiba következik be, a távoli fürtök a hálózati erőforrások támogatását másodpercek alatt átveszik.

5. ÓRIÁSI LÉPÉSEK A TÁRKEZELÉSBEN

A NetWare-szerverek mindig is gyorsan, megbízhatóan és biztonságosan kezelték a fájlokat. A tárolás és a különböző típusú adathordozók területén manapság tapasztalható robbanás egyre növeli a fájlszolgáltatásban erős operációs rendszerek iránti igényt. A NetWare 6.5-ben új Storage Resource Management (tárerőforrás-kezelés) szolgáltatások találhatók az iManager és Remote Manager interfészekben. Ezek a képességek lehetővé teszik a rendszergazdák számára a tárnövekedés követését felhasználó vagy fájltípus alapján.

6. iSCSI-TÁMOGATÁS

Az Internet Small Computer System Interface (iSCSI) egyesíti az időtálló SCSI tárkezelési felületet az IP-vel, ezzel költségcsökkenést és rugalmasságot elérve. A tárhelyhálózat (SAN) a drága Fibre Channel kapcsolók és kapcsolatok helyett szabványos Ethernet IP-hálózaton hordozhatja a tárhelyforgalmat. Az iSCSI átveszi a tárhozzáférésre

kiadott parancsokat, és IP-csomagokat állít össze belőlük, úgy, hogy ezalatt lehetőséget nyújt a tárolóeszközök tetszőleges elhelyezésére, akár a közelben, akár egy másik országban. Az iSCSI-t támogató NetWare 6.5-fürtmegoldás a hibatűrő, megosztott tárkezelést az anyagilag korlátozottabb kis hálózatok számára is elérhetővé teszi.

7. Pillanatkép

Tapasztalt hálózati rendszergazdák tudják, hogy minden egyes tárkötet hozzáadása plusz fejfájást jelent a mentés miatt. Az adatok fizikai áthelyezése a szerverről az adathordozóra (általában szalagra) gyakran több időt jelent, mint amennyi ideig a felhasználók otthon vannak, és nem dolgoznak. Ehhez hozzájön még az a probléma, például többműszakos munkarendet alkalmazó cégek esetében, hogy a folyton megnyitott fájlok megakadályozzák a biztonsági mentést. Ha a szoftver átugorja a megnyitott fájlokat, akkor az aktív adatbázisok kritikus adatai sohasem archiválódnak megfelelően.
A 6.5-ös NetWare-verzió ennek a problémának a megoldására továbbfejlesztette a módosított fájlok listázását. A nyitott fájlok kezelésére a fájlrendszer alá kell tekintenünk, a tárolási blokkrendszerbe, ahol a Novell megvalósította a pillanatképet (snapshot) a lemezblokk szintjén.

8. Automatikus fájlverzió-számozás

Az automatikus fájlverzió-számozás segítségével a NetWare 6 módosított fájlok listázási szolgáltatása jelentősen fejlődött, hogy lehetővé tegye a fájlszintű pillanatképek készítését a hálózati fájlrendszerről. Ezek a fájlszintű pillanatképek rendszeresen készülnek, és a felhasználó számára megtekinthetők. Korábbi verziókat lehet helyreállítani az informatikai támogatás hívása nélkül. Mivel ez a szolgáltatás fájl alapú (szemben a pillanatképpel, amely blokk alapú), be lehet állítani a házirendet, hogy például mely könyvtárak és fájltípusok archiválandók, és milyen gyakran.

9. NAS (Network Attached Storage)

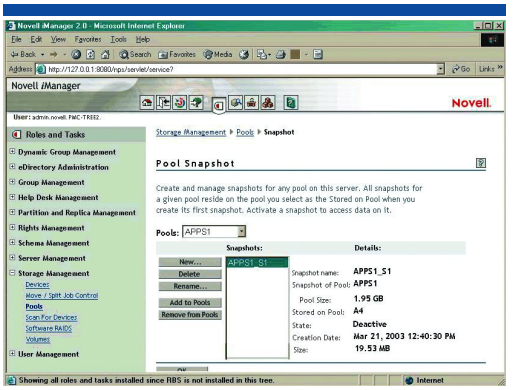
A Novell Native File Access Pack natív fájlhozzáférést biztosít Windows-, Macintosh-, Unix/Linux- és webkliensek számára. A NetWare 6 e képességére építve a Novell további tökéletesítéseket eszközölt a NetWare 6.5-ön. Az eredeti protokollokat az NSS fájlrendszerbe beépítve tartalmazza. A fájlszolgáltatásokat a vállalati Novell eDirectoryval összekapcsolva a NetWare 6.5 hatékony NAS-megoldást jelent az alkalmazásszerverek és a kliens-munkaállomások számára egyaránt.

10. A világ legfejlettebb címtárszolgáltatása

A címtárszolgáltatások előnyei akkor váltak világossá, amikor a NetWare 4.0-val együtt megjelent a Novell Directory Services (NDS). Az eDirectory névre átkeresztelt, jelenleg 8.7-es verziónál járó címtárszolgáltatás kulcsszerepet kapott a Novell-rendszerek megkülönböztetésében. Több mint egy évtizedes fejlesztés után az eDirectory korábban lehetetlennek tűnő szolgáltatások és alkalmazások széles választékát támogatja, és a felhasználók élvezhetik az eDirectoryt támogató olyan szolgáltatások előnyeit, mint az azonnali kiszolgálás, az egypontos bejelentkezés, a belépés támogatása a hálózat bármely pontjáról és a NetWare 6.5-tel az új, az eDirectory személyazonosság-szolgáltatásait kihasználó webes lehetőségek.

11. DirXML Starter Pack

A monopolhelyzetben lévő vállalatok erőfeszítései ellenére a cégek hálózatainak hardver- és szoftverelemei különböző forgalmazóktól származnak.
A NetWare 6.5 részeként szállított DirXML Starter Pack automatizálja a felhasználók és a jelszavak létrehozását, kezelését és törlését eDirectory-, Active Directory-, valamint Windows NT-



környezetben. A DirXML, amely a Novell metacímtár-megoldásának egyik legfontosabb összetevője, tovább növeli a biztonságot, miközben alapul szolgál az egész vállalatra kiterjedő biztonságos személyazonosság-kezelés megvalósításához.

Felhasználóknak

1. Virtual Office

Manapság egyre több intézménynél, vállalatnál szükséges, hogy a felhasználók folyamatosan kommunikáljanak egymással. Ennek az igénynek a felismerése vezette a Novellt a Virtual Office (virtuális iroda), a Virtual Teams (virtuális csapatok) és eGuide szolgáltatások ki-, illetve továbbfejlesztésére. A virtuális iroda révén az adatok és szolgáltatások mindig rendelkezésre állnak, a felhasználó akár az íróasztalánál ül az irodában, akár egy laptoppal dolgozik üzleti útja során. A felhasználók egyetlen felületet használnak az összes NetWare 6.5-szolgáltatáshoz, és ez messze túlmutat az egyszerű alkalmazotti portálon. A NetWare 6.5 a valós idejű együttműködést az azonnali üzenetküldőkön, adatmegosztáson és közös erőforrásokon keresztül a hagyományos hálózaton túlra, az internetre helyezi át.

2. Virtual Teams

A Virtual Teams funkció használatával bármely csoport egyesítheti a szükséges erőforrásokat egy webes munkaterületen, a hálózati rendszergazda nélkül. Új tagoknak a csoporthoz való csatlakozása általában sok időt vesz igénybe, és csökkenti a cso-

Kapcsolódó webcím:

WWW.NOVELL.HU

port termelékenységét. A Virtual Teams azonban elvégez minden dokumentummegosztást és együttműködést.

3. Azonnali üzenetküldés, chat, hírek, beszélgetésfonalak

A Virtual Teams használatával a felhasználók beszélgethetnek, kommunikálhatnak, cseveghetnek és vitatkozhatnak attól kezdve, hogy csatlakoztak. A web alapú azonnali üzenetküldés a hálózat bármely pontjáról lehetővé teszi a kapcsolatokat. Míg a csevegés gyors megbeszélések esetén alkalmazható, a hosszú viták a megosztott dokumentumok mappájába vagy egy vitalistára tartoznak. A beszélgetésfonalak, mint a hírcsoportokban is, a későbbi áttekintéshez nyújtanak segítséget, és az archiválást teszik egyszerűbbé.

4. Megosztott erőforrások és alkalmazások

A csoportoknak a kommunikációs eszközökön túl más alkalmazásokra is szükségük van. A Virtual Teams külső, harmadik féltől származó alkalmazásokat, például projekttervező és naptárprogramokat is támogat. A GroupWise 6.5 például könnyen felvehető a Virtual Teams erőforráslistájába. A belső vagy külső információforrásokra mutató linkek is megoszthatók az összes csoporttag között.

5. Novell eGuide

Néha a csoportok olyan nagyok lehetnek, hogy egy másik csapattag megtalálása is külön projektet jelent. A NetWare 6.5-tel együtt megjelent a Novell eGuide 2.1-es verziója ennek a problémának a megoldására. Az eGuide egy webes alkalmazás, amellyel az eDirectoryban tárolt nevek, címek, faxszámok és e-mail címek között kereshetünk. A keresés mellett az eGuide frissítési felületet is biztosít az eDirectoryhoz, így a felhasználók saját címtár-információikat a hálózati rendszergazda segítsége nélkül kezelhetik.

6. Novell iFolder 2.1

Az első iFolder-verzió a NetWare 6 részeként került bemutatásra. Az iFolder három fontos szolgáltatást biztosít a felhasználók számára: mentést, szinkronizációt és hozzáférést. Beállíthatják az iFolder kliensprogramot automatikus mentésre, a kliens és az iFolder-szerver közötti szinkronizálásra. A felhasználók hozzáférhetnek ezekhez a szerver alapú fájlokhoz bármilyen internet-hozzáféréssel rendelkező számítógépről, egy szabványos böngésző segítségével. A NetWare 6.5 iFolder-telepítések már PDA-webböngészőkön keresztül is hozzáférést biztosítanak az iFolder-fájlokhoz.

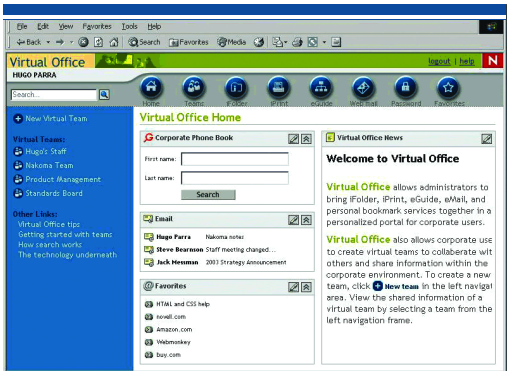
Fejlesztőknek

1. Nyílt szabványú alkalmazások támogatása

A Netware 6.5-tel a fejlesztők egy J2EE 1.3-minősített alkalmazásszervert is a magukénak tudhatnak. A NetWare 6.5 alkalmazásszervere, az exteNd Application Server nagyméretű és kulcsfontosságú alkalmazások működtetésére is alkalmas. A szerverek fürtökbe szervezhetők a méretezhetőség kedvéért, és a hibalehetőségek kiküszöbölésére konfigurálhatók. Az automatikus szerver-újraindítás és a HTTP-folyamatok hibakezelése kizárja a fontos adatok elvesztésének lehetőségét. Az exteNd Application Server egy piacvezető üzenetküldő réteget is tartalmaz néhány nagy teljesítményű programmotor révén: CORBA, Java Messaging Service, Transaction Management és Web Services.

2. Webszolgáltatások

Manapság népszerű kifejezés a „webszolgáltatás”. A webszolgáltatásokat értelmezhetjük lazán csatolt szoftverelemekként, amelyek több hálózaton keresztül együttműködve dolgoznak. A NetWare 6.5 támogatja a webszolgáltatások minden lényeges



szabványát, többek között az alábbiakat: SOAP (Simple Object Access Protocol), UDDI (Universal Discovery and Description Initiative), XML (eXtensible Markup Language) és WSDL (Web Services Description Language).

3. Novell exteNd (J2EE-alkalmazásszerver)

A Novell exteNd Application Servernek a NetWare 6.5-tel együtt történő forgalmazásával a Novell kiváló lehetőséget nyújt a webszolgáltatások megvalósítására. A Novell exteNd nagy teljesítményű webszolgáltató motorja megfelel a JAX-RPC 1.0-nak a webszolgáltatások építéséhez, futtatásához és felhasználásához. Más népszerű motoroknál 2-3-szor nagyobb teljesítménye mellett kiterjedt fejlesztőeszközökkel és sokoldalú adminisztrációs funkciókkal is rendelkezik. A szervezetek pénzt takaríthatnak meg azzal, hogy saját J2EE-alkalmazásaikat a NetWare 6.5 részeként szállított Novell exteNd Application Serveren futtatják, és így kihasználják meglévő erőforrásaikat.

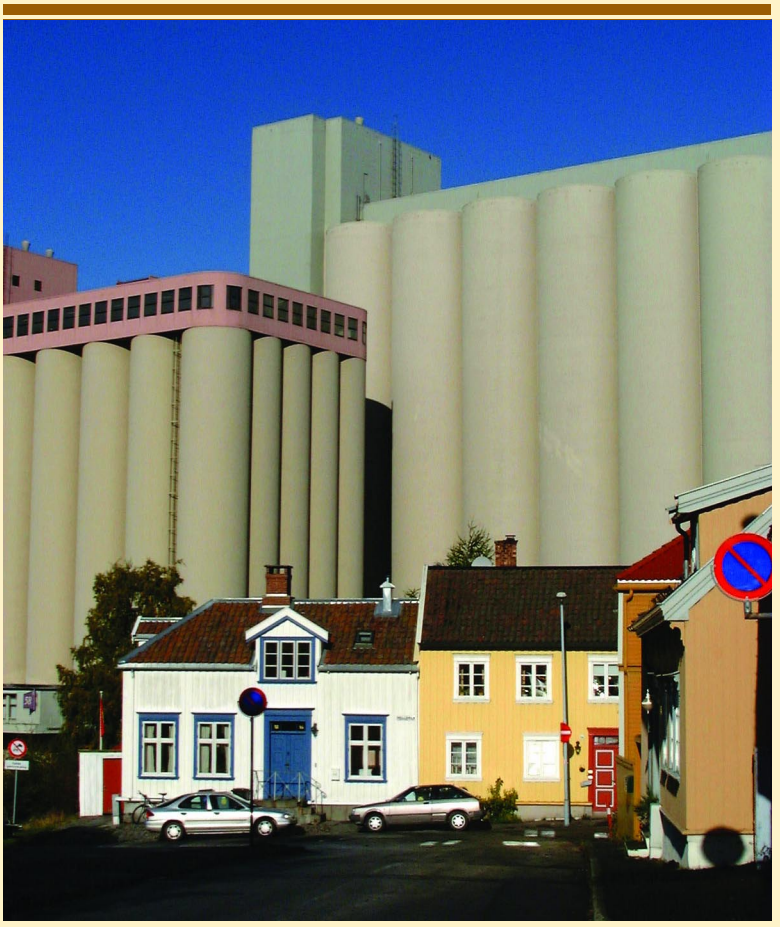
4. MySQL 4.0.12

Több mint négymillió licencelt MySQL-telepítés létezik. E négymillió szerver bármelyikén futó alkalmazások ugyanúgy működnek a NetWare 6.5 alatt is. A NetWare 6.5 az egyetlen platform, amely a MySQL kereskedelmi licencét kínálja, ezzel elkerülve az egymástól független szoftverforgalmazók és fejlesztők licencgondjait. Emellett a Novell műszaki támogatást is nyújt a NetWare 6.5-ön futó MySQL-hez.

A felhasználók hozzáférhetnek ezekhez a szerver alapú fájlokhoz bármilyen internet-hozzáféréssel rendelkező számítógépről, egy szabványos böngésző segítségével.

A nagyok árnyékában (II.)

„Az ERP tiszta gondolkodást, rendet, rendezőelvet követel meg. Ennek megteremtéséhez a KKV-k esetében is elengedhetetlen a tulajdonosi szándék és közreműködés.



Informatikai középmezőny

Előző számunkban az EU-csatlakozás közeledtével mind sürgetőbbé váló kérdéssel, a hazai KKV-piac szereplőinek helyzetével, kilátásaival és a versenyképességük növelését célzó informatikai beruházási lehetőségekkel foglalkoztunk. Sorozatunk folytatásaként a szkeptikus hangok mellett pozitív vélekedéseket és történéseket is igyekeztünk csokorba gyűjteni. Kitérünk az informatikai kis- és középvállalkozások helyzetére, hiszen ezek a cégek is segíthetnék potenciális ügyfeleik felzárkózását.

OLY KÖZEL A TÁVOL

A tényleges EU-csatlakozás mindössze egy időpont. „Csupán” annyit jelent, hogy attól a naptól fogva hivatalosan deklaráltá válik egy hosszú folyamat eredménye. Azon a napon teljesen megnyílnak a már szabaddá tett, ám az átjárást mindaddig sorompókkal nehezítő határok, s a hazaiakon kívül a másik 24 országban található versenytársakkal is szembe találják magukat a vállalatok. Ezt azonban egy hosszú, éveken át tartó csatlakozási folyamat előzte meg, s a versenyhelyzettel és a lehetőségekkel is fokozatosan szembesültünk.

Mivel gazdaságilag és az EU-jog átvételét tekintve számos szempontból már csatlakoztunk, sokan nem várnak nagy változásokat. **ESZES GÁBOR,** az AAM Rt. tanácsadója szerint viszont a hivatalos csatlakozás a piaci viszonyok átalakulásának újabb hullámát indítja el, a gazdaság derékhadát adó KKV-kra is komoly hatást gyakorolva. Jelentős ré-

szük – bár a több éve tartó folyamat során már szembesült a piacnyitás és a jogharmonizáció bizonyos következményeivel – még nem törődött bele az elkerülhetetlen változásba és abba, hogy az új körülményekre új módon, mindenekelőtt proaktívan kell reagálni. A masszív derékhadnak ma még nem nevezhető hazai KKV-k gyengesége a jövőben komoly gondot okozhat Magyarországnak, hiszen a nemzetközi tapasztalatok szerint nélkülük szinte lehetetlen fejlett gazdaságot produkálni. Nem véletlen tehát – mind a támogatásokat, mind a versenyszabályokat illetően – az EU kitüntetett figyelme a KKV-k iránt.

TANÁCSOK A TALPON MARADÁSHOZ

Az AAM Rt. szakértő tanácsadója, **KOVÁCS LIA** szerint a működés hatékonyságának növelése lehet a KKV-k EU-keretek közötti talpon maradásának, a konkurencianövekedéssel való sikeres szembenézésnek az egyik kulcsszava, mind a termelést, a piaci reakciókat, mind a menedzsmentet illetően. Ez utóbbinak racionális döntésekkel kell a cég EU-komforttá válását, versenyképességének fokozását elősegíteni. Ide tartozik a hatékonyság, az átláthatóság s a hosszú távú működőképesség érdekében hadrendbe állított rendszerek bevezetési sorrendjének ésszerű megválasztása is. Elsőként az alaptevékenységet támogató – a KKV-szektorban szinte mindig BPR-rel megfelelő alapokra helyezett – ERP alapú back-office-ra van szükségük, ennek hiányában nem célszerű a divatáramlatokat követniük. A hatékonyság további javítását célzó alkalmazásokba – amilyenek az operatív CRM- vagy a több vállalaton átívelő üzleti folyamatokat támogató kollaboratív megoldások – történő beruházások megtérüléséhez ugyanis tisztázott és támogatott belső folyamatok kellenek.

„Az ERP tiszta gondolkodást, rendet, rendezőelvet követel meg. Ennek megteremtéséhez a KKV-k esetében is elengedhetetlen a tulajdonosi szándék és közreműködés. Kérdés, hogy a bevezetés mellett elkötelezett tulajdonos vagy felső vezető képes-e maga mellé állítani a középvezetést, illetve az operatív apparátust, és vele egységesen gondolkodni a bevezetés sikere érdekében, hiszen a kudarcok leggyakrabban az érdekek ütközésével és valamely érdekcsoport ellenállásával magyarázhatók. A »szürkegazdaságot« közegüknek tekintő vállalkozások – azon túl, hogy az EU sem tűri meg ezeket – nem tekinthetők az ERP-szállítók potenciális partnerének, s ha mégis, a bevezetést soha nem fogják sikerként elkönyvelni” – teszi hozzá Kovács Lia.

A jelenlegi recessziós időszakban a fentieken túl meg kell még említeni a fennmaradásukért küzdő s ezért az aranyszabályokat is megszegni képes szállítókat is, azaz az üzleti etika hiánya, valamint a környezet és a hazai sajátosságok mindkét oldalon segíthetnek elsorvasztani az új körülmények között eligazodni képtelen KKV-ket. A hazai érdek-összefonódásokon kívül álló külföldi szállítók EU-csatlakozás utáni megjelenése azonban jótékony hatást gyakorolhat: kijózaníthatja a szállítói oldalt. Jó irányba befolyásolhatja az eseményeket, ha a tanácsadók kidolgozzák a KKV-k fizetési képességéhez és időtényezőihez igazodó, szuverenitásukat legkevésbé sértő, ezen a piacon hatásos technikákat és módszertanokat.

Tanácsadó és KKV egymásra találása a gyakorlatban dől majd el – véli Eszes Gábor. Az előbbi elméleti felkészülését követően ezen a piacon is gyakorlatot szerez, a KKV pedig, ha versenyben akar maradni, beletörődik, hogy – képletesen szólva – a biciklivel ellentétben az autótartás már szervizköltséggel is jár, amit ebben az esetben tanácsadói díjnak neveznek. A korszerű vezetői információs rendszerek bevezetésével és a tanácsadással járó többletköltségeket kompenzálja majd a várhatóan növekvő hatékonyság és a jobb értékesítési eredmény. Az előző példánál maradva: autóra átváltani sokba kerül, ám nem kötelező, a biciklinél maradva viszont beszűkült mozgástérrel kell számolni.

„Az osztrák tanácsadó kollégák tapasztalata szerint az EU-csatlakozás náluk nem okozott drámai változásokat. Az eltérő alapok miatt azonban az ottani események változtatás nélkül nem ültethetők át a magyar gyakorlatba” – folytatja Eszes. „Idehaza az elkerülhetetlen változások, például a korszerűbb vezetői kultúra meghonosítása mellett elsősorban az adódó lehetőségek kihasználására kell koncentrálni, észrevéve például, hogy EU-tagként nagyobb bizalommal fogadnak majd minket a másfél évtizede elveszített kelet-európai piacok, és kellő önbizalommal kell kiaknázni a bennük rejlő lehetőségeket. Az igazi kérdés az ehhez megszerezhető támogatások fajtája és összege, valamint hogy milyen mértékben képes maga az állam – akár az informatika alkalmazásának tekintetében is – felnőni az EU-csatlakozással járó feladataihoz.”

INFORMATIKAI KKV-K ESÉLYEI

A magyar KKV-piac alultőkésítettsége közvetlen hatással van az informatikai kis- és középvállalkozásokra. A hazai bankrendszer a berendezések modernizálására kapható hitelkeretből kilógó

Kapcsolódó webcímek:

WWW.AAM.HU

WWW.IVSZ.HU

WWW.MEGATREND.HU

informatikai, főként a számára megfoghatatlan szoftverberuházásokat nem szívesen finanszírozza. A hitelintézetek nem tartják a termeléshez tartozónak az annak automatizálására szolgáló informatikai rendszereket, szemben a nyugati gyakorlattal, ahol egy beruházás megtervezésébe az IT-infrastruktúra kialakítása is beletartozik.

Pedig a hazai KKV-k esélyeire kihatással lehet az informatikai kis- és középvállalatok helyzetének alakulása, hiszen egymásrautaltságuk tagadhatatlan. Természetesen ez utóbbiakat nem lehet egy kalap alá venni, hiszen hardverforgalmazók és hálózatépítők éppúgy akadnak köztük, mint alkalmazásforgalmazók, s ezek még tovább kategorizálhatók. A külföldi rendszereket kínáló hazai képviseletek helyzetére elsősorban a forgalmazott alkalmazás nemzetközi elfogadottsága, a bevezetési tapasztalat, a nemzetközi porondon való megmérettetéshez, a globális megjelenéshez szükséges tőkeerő van hatással. A hazai fejlesztésűeket forgalmazóké ennél már bonyolultabb, számukra a termék EU-komforttá tétele is kihívást jelent.

Az elmúlt években bizonyos mértékig átstrukturálódott az ERP-iparág. Kevés szoftverfejlesztő maradt, nagy, komoly hazai fejlesztésű rendszereket felmutatni képes szállító maximum öt-hat. Mivel már nem kell számviteli, gazdasági stb. trükköket alkalmazni a kinti rendszerek behozatalához és működtetéséhez, s mert az EU-csatlakozás hatására egyszerűsödik a szakember- és a tőkemozgás, számuk tovább csökkenhet – véli az IVSZ képviseletében is megszólaló **K. Szabó Imre,** az Infosyst fejlesztő és szállító Megatrend 2000 Rt. elnök-vezérigazgatója. A csatlakozást követően a hazai viszonyok másságára hivatkozva már nem lehet előtérbe helyezni a hazai fejlesztéseket. Az Európa- vagy világszerte leányvállalatokat működtető vegyesvállalatok átlátható, kezelhető rendszereket kívánnak működtetni, ami nem kedvez a hazai fejlesztőknek.

A globalizációnak sajátos, könyörtelennek tűnő, de szigorúan racionális logikája van, amit nekünk is követnünk kell. Ez lehet a vízválasztó – véli K. Szabó. Lehetünk okosak, tehetségesek, de tőke nélkül nehéz terjeszkedni. Egy ERP-rendszer lokalizálása országonként 250-300 millió forintba kerül. Ehhez az időfelhasználás 1–3 év, és persze célszerű lenne egyszerre több helyen megjelenni. A hazai cégek többsége a felsoroltak miatt képtelen a multikkal versenyezni. Megoldást jelenthetne a magyar vállalatok környező országokban való letelepedésének támogatására létrehozott Corvinus, ám a szellemi termékkel kereskedő szoftverfejlesztő cégek a bank szemében nem hoznak létre kézzelfogható értéket, így – mert a pénzintézetek szerint nincs rá garancia, hogy a szoftvert külhonban is el lehet adni – nehezen adják meg a szoftveripar szempontjából akár sorsdöntőnek is nevezhető támogatást – zárja gondolatait K. Szabó Imre.

Nem véletlen tehát a hazai megoldások esetében is a termékskála, illetve a termékfunkcionalitás horizontális szélesítése, ami azonban nem a KKV-piac igényeit tükrözi, inkább a nyitott gazdaság lehetőségeit kiaknázni kívánó középvállalatok irányában történő puhatolózást jelzi.

Segítő szándék

A hazai informatikai vállalkozásokat tömörítő IVSZ természetesen a szövetségbe tartozók EU-integrációjának támogatását tartja elsődleges feladatának, és nekik igyekszik elérhetővé tenni az EU-tól érkező, 2-3 év távlatában összértékében akár 100 milliárd forintot is elérő fejlesztési támogatást – mondja **Kóka János,** az IVSZ elnöke. Ez az éves szinten 1300 milliárd forintos magyar informatikai piacot tekintve jelentős összeg, ám megszerzéséhez, sikeres felhasználásához érteniük kell az unió nyelvén s a pályázatok elkészítéséhez. Az IVSZ a kormányzathoz tartozó Nemzeti Fejlesztési Terv és EU-támogatások Hivatalával közösen létrehoz

Az elmúlt években bizonyos mértékig átstrukturálódott az ERP-iparág. Kevés szoftverfejlesztő maradt, nagy, komoly hazai fejlesztésű rendszereket felmutatni képes szállító maximum öt-hat.

egy intézményrendszert, amely a tagok figyelmét a pályázatokra irányítja, azok elkészítéséhez segítséget nyújt, és információszerzés céljából saját informatikai lobbista Brüsszelbe küldését is tervezi.

Ugyanakkor – tudván, hogy hiába lesznek erős informatikai vállalatok, ha a potenciális felhasználók nem lépnek túl jelenlegi szintjükön – olyan szakembereket szeretnének saját területükön belül tudni, akik felhasználói oldalon is segíthetik a változásokat.

A potenciális piac pedig létezik, hiszen az európai uniós csatlakozás Magyarországon jelentős informatikai beruházásokat tesz szükségessé, többek között az agrárium, az egészség- és a vízügy, valamint az önkormányzatok számára, s összegük az elmúlt nyolc év összes ilyen jellegű fejlesztésének értékét is elérheti. Ezeknek a területeknek ugyanis elektronikus úton kell majd az európai uniós intézményekkel kommunikálniuk, s számítógép és internet nélkül nem tudnak eleget tenni például adatszolgáltatási kötelezettségüknek, a vállalatok üzleti kapcsolattartásáról, adatcseréjéről már nem is beszélve. Azonban a magyar vállalati gyakorlatba – különösen a máról holnapra élők esetében – még nem ágyazódott be a számítógép-használat, az informatikára alapozott kommunikáció. De a jövőbe tekintők között már mutatkozik igény a számítástechnika, a telekommunikáció és az informatika legfrissebb stratégiai területeit is ismerő, korszerű gazdasági és menedzsmentismeretekkel bíró szakemberek iránt. Ők esélyesek az EU-integrációra, és ők lesznek az informatikai vállalatok potenciális ügyfelei.

Ellenőrzés pedig kell

A támogatások hatékonyságának egyik biztosítéka a megfelelő szervezeti és ellenőrzési rendszer. A jelenlegi itthoni gyakorlatot most nem érdemes firtatni, hiszen rövidesen minden ilyen tevékenységnek szigorúan az EU-s elvárásoknak megfelelően kell folynia.

Eszes Gábor szerint ennek szigorú s épp ezért hatékony formája az EU-ban működő, így nálunk is életbe lépő Project Cycle Management szisztéma. Ez elősegíti és keményen ellenőrzi – nem csupán pénzügyileg, hanem a teljesülés oldaláról is, ha kell, módosításokat kikényszerítve –, hogy csak a magasabb nemzeti célt, programot megvalósító, fenntartható eredményeket produkáló projektek váljanak támogatottá.

Az ilyen szempontú elosztást és monitoringot biztosító rendszer kialakítása még papírmunka-növelő hatása ellenére is pozitív dolog. Tanácsadók segítségével – akik felkérése már önmagában kultúraváltást jelent – ráérezve a komoly tervezés ízére, túlesve a pályázatírás „gyötrelmein”, majd a támogatást elnyerve összefogottabb, ellenőrzöttebb, így a céloknak jobban megfelelő projektek vihetők végig, s ez sokat lendíthet az erre képes KKV-k ügyén.

Ám ma még nem tartunk itt, és ebben igen nagy az állam felelőssége. „Hatalmas intézményrendszert igényelne az EU által megkövetelt támogatási rendszer” – folytatja Eszes. „Ezzel szemben kevesebb mint egy évvel a hivatalos csatlakozás (és alig több mint fél évvel a támogatási rendszer hivatalos beindulása!) előtt a szükséges intézményrendszer kialakításában még a kézi beszerzéses (vagyis a kis értékű) pályázatok kiírásánál tartunk, ahol az elbírálás első számú szempontja legtöbbször az alacsony ár. Igaz, hogy így – legalábbis látszólag – a hivatalt nem érheti a pazarlás vádja, de az eredmény sokszor legalábbis kérdéses. A 90-es évek kezdeti lendülete, a sikeres jogharmonizáció után az intézményrendszer kialakításában sereghajtókká váltunk, és ez komolyan veszélyezteti, hogy az elvileg elérhető EU-támogatásokat valóban igénybe vegyük. Nemcsak a KKV-k vezetői, de sajnos az állami intézmények is a professzionális külső segítségen takarékoskodnak. A tanácsadás mind a mai napig nincs bevonva a központosított közbeszerzésbe, igénybevétele az állami szervezeti fejlesztésekhez sokaknak gyanús úri huncutságnak tűnik. Januártól pályázhatnánk az EU-pénzekre, ám ha nincs meg a szervezeti háttér, nem működik minden részletében a már sokat emlegetett Project Cycle Management, nem kaphatjuk meg az áhított összegeket. Túl a 24. órán itt az ideje cselekedni, s ennek egyik lépéseként például a csatlakozás sikeréhez szükséges tanácsadást értéke szerint bevonni a központosított közbeszerzésbe, és alkalmazni a közigazgatás felkészülésében is.” ● Fekete Gizella

Helyreigazítás

A sorozatunk első részét szponzoráló AAM logója helytelenül jelent meg, a cég 2003. április 23-ától részvénytársaságként működik. A hibáért elnézést kérünk.

AAM VEZETŐI INFORMATIKAI TANÁCSADÓ Rt.

SAP alkalmazásszolgáltatásban

Köztudott, hogy a vállalati informatika technológiailag igen gyorsan és széles spektrumban változik. Ez a tendencia érhető tetten annak az új információgazdálkodási modellnek a kapcsán is, amelyet betűszóval egyszerűen ASP-nek (Application Service Provision), azaz alkalmazásszolgáltatásnak hívnak. Az ASP-modell kialakulásának hátterében a modern gazdaságtanban erősen megfigyelhető outsourcing-tendencia áll. Az információ és az informatika tíz évvel ezelőtt még a tradicionálisan belső üzemeltetésű erőforrások közé tartozott, azonban mára már hozzáértők, az alkalmazásszolgáltatók végzik ezt a munkát.

Az ASP-szolgáltató a kívánt rendszer kiválasztásától kezdve teljes egészében vállalja a vállalati megoldás bevezetését és üzemeltetését, méghozzá úgy, hogy az összes szükséges erőforrást ő szerzi be, és finanszírozza, s ezt a komplex szolgáltatást ügyfeleinek havi fix bérleti díjért teszi elérhetővé. A modell másik fontos üzenete, hogy az alkalmazásszolgáltató koncentrált rendszerbevezetési és üzemeltetési tudása lehetővé teszi a megbízó vállalat számára, hogy a vállalatirányítási információs rendszerrel kapcsolatos összes problémát egy erre specializálódott szolgáltatóra hárítsa át, megteremtve ezzel a cég alaptevékenységére történő koncentrálás lehetőségét. A magyar és a közép-kelet-európai piacon elsőként a HostLogic Kft. jelent meg ezzel a típusú szolgáltatással, amely a világ legelterjedtebb vállalatirányítási rendszerét, az SAP-t kínálja ASP-formában. Ennek eredményeként ma már a kis- és középvállalatok is elérhetik azt az alkalmazásminőséget, amelyet ez ideig csak a nagyvállalatok tudtak megengedni maguknak. A HostLogic Kft. kifejlesztett egy előre kialakított üzleti megoldást, template-et, amelynek segítségével a kis- és középvállalati bevezetések ráfordításigényét a korábbiakhoz képest minimalizálni tudja. Ez azt jelenti, hogy a HostLogic üzleti beruházásként kvázi „előkészítette" a bevezetendő rendszert, így az ügyfelek már egy kész palettáról választhatnak, illetve kizárólag a számukra szükséges egyedi paramétereket kell finanszírozniuk a bevezetések során. Ezzel a HostLogic megteremtette azt a vállalati informatikai szemléletet, amelynek révén az ügyfelek egy kategóriával alacsonyabb bekerülési költséggel juthatnak hozzá magas minőségű informatikai rendszerekhez. A megoldáscsalád neve Smart Enterprise, azaz okos vállalat, utalva ezzel is az új igénybevételi filozófia célcsoportjára. A kész megoldások üzletági specifikumokkal rendelkeznek, azaz a kereskedő-, gyártó- és szolgáltatóvállalatok számára külön ágazati, azokon belül pedig üzletági megoldások léteznek.

...ma már a kis- és középvállalatok is elérhetik azt az alkalmazásminőséget, amelyet ez ideig csak a nagyvállalatok tudtak megengedni maguknak.

Testre szabás konfekcióáron

A magyar vállalkozások egyre nagyobb része jut el fejlődésének arra a fokára, hogy versenyképességének megtartásához, erősítéséhez informatikai fejlesztésekre van szüksége. Különös gondossággal kell eljárni azokon a területeken, amelyeken nem lehet ún. dobozos termékekkel megoldani egy kisvállalkozás informatikai igényeit. Tipikusan ilyen a vállalati ügyviteli szoftverek alkalmazása. A kisebb vállalatok szervezete általában rugalmasabb, mint a nagyvállalatoké, nagy részükre a folyamatos fejlődés jellemző. Ezt a változékonyságot követnie kell a kiválasztott ERP-rendszernek is, mind paraméterezhetőséggel, mind pedig funkcionális bővíthetőséggel.

A Scala, amely eddig is a kis- és középvállalatok (KKV) szállítójaként pozicionálta magát, most éppen a fenti kihívások figyelembevételével tett újabb lépést célcsoportja felé: a cég által kínált **Scala EU-staRt Plusz programcsomag** azokat a tevékenységi köröket fedi le, amelyekre egy vállalkozásnak nagy valószínűséggel szüksége van, mint például a beszerzés, az értékesítés, a készletnyilvántartás, a könyvelés, a pénzügy, a jelentéskészítés és a vezetői döntések támogatása. Az alapcsomag bevezetési ideje kevesebb mint egy hónap, illetve többféleképpen bővíthető: a funkcionalitás különböző modulokkal egészíthető ki, a felhasználószám pedig akár egyesével is növelhető. A rendszer tehát képes együtt fejlődni a vállalattal, s egy kiterjedt funkcionalitású vállalatirányítási rendszer alakítható ki.

A Scala EU-staRt Plusz csomaghoz kidolgozott fizetési konstrukciók rugalmasságát és árszínvonalát kifejezetten a kisvállalatok teherbíró képességéhez igazították: a terméket nemcsak megvásárolni, hanem bérelni is lehet. A Scala EU-staRt Plusszal egy kisvállalat már most olyan csúcsminőségű termékhez juthat hozzá, amely jövőbeli igényeit is kielégíti.

A magyar vállalkozások felzárkózását segítik azok a pályázatok, amelyek a fejlesztésekhez biztosítanak forrást. A Scala ECE Hungary Kft. annak érdekében, hogy segíteni tudja a pályázati forrást kereső magyar vállalkozásokat, partneri megállapodást kötött az Árindex Kft.-vel. A szakértői együttműködés eredményeképpen a cégek optimális összetételű informatikai fejlesztéseket tudnak megvalósítani az elnyert pályázati pénzekből.

Integrált vállalatirányítási rendszer a GKM és az IHM pályázati lehetőségével

infor – fitté teszi vállalatát!

Az infor business solutions 3500 középvállalati termelő ügyfelével Európa vezető szoftverházainak egyike, a gyártó cégek szoftvermegoldásainak specialistája. 620 alkalmazottal támogatja partnereit a sikeresebb, eredményesebb működésben már több mint 20 éve. 1999-től kezdve Magyarországon is huszonhat – 40–700 alkalmazottat foglalkoztató – gyártó döntött az infor:COM vállalatirányítási rendszer mellett a műanyag-feldolgozás, a jármű-, gép-, elektronikai, szerszám-, műszer- és építőipar területéről. A magyar képviselet, az infor:corvex Rt. 40 tapasztalt munkatársával áll partnerei rendelkezésére.

A minél hatékonyabb vállalatirányítás és tervezés érdekében az ERP II-programoknak alkalmasaknak kell lenniük arra, hogy a vállalat összes – saját szervezetén belüli és határain kívüli – folyamatát integrált módon tudják kezelni. Az infor:COM már alapváltozatában is lefedi a közepes méretű gyártóvállalatok valamennyi termelésirányítási és áruforgalmi-logisztikai igényét, mégpedig a folyamatokat nemcsak követve, hanem a legpontosabb részletekig tervezve is azokat. Az infor:finance_HU a rendszer szerves részét képező, a magyar specialitásoknak 100%-ig megfelelő, kontrollingmoduljával teljes áttekintést nyújtó ügyviteli alkalmazás. A különböző ágazatok eltérő igényeit a szoftver előkonfigurált és ágazatspecifikus megoldásokkal szolgálja ki, pl. infor:AUTOMOTIVE az autóipari beszállítóknak és infor:PLASTICS a műanyag-feldolgozóknak.

A GKM és az IHM által a kis- és középvállalatok ERP-rendszereihez meghirdetett, vissza nem térítendő támogatást nyújtó pályázatok esetében az infor:corvex és az infor:COM mind a szolgáltatóra, mind a termékre vonatkozó valamennyi követelménynek maradéktalanul megfelel. Az infor:corvex a pályázat lehetőségével összekapcsolva vagy attól függetlenül rugalmas finanszírozási konstrukciókkal segíti az ERP-projektek megvalósítását.

Az infor:COM rendszert alkalmazók biztosak lehetnek abban, hogy egy lépéssel mindig a versenytársaik előtt járnak.

Az infor:corvex a pályázat lehetőségével összekapcsolva vagy attól függetlenül rugalmas finanszírozási konstrukciókkal segíti az ERP-projektek megvalósítását.

INDÍTSÁK AZ INFORRAL CÉGÜK FITNESZPROGRAMJÁT!

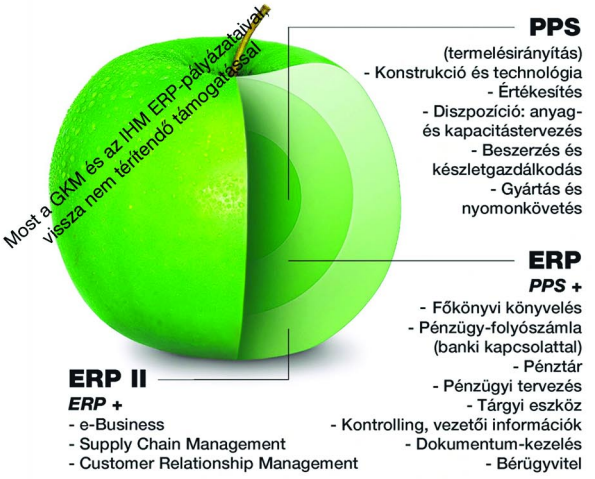
infor:COM

Kiváló egészségi és lelkiállapotban lévő emberek az élettől is többet kapnak. Ez a vállalkozásokra is maradéktalanul igaz.

infor:COM

Integrált vállalatirányítási rendszer
kis- és közepes gyártóvállalatoknak

Indítsa az inforral cége fitneszprogramját!



infor:corvex
business solutions

1039 Budapest, Baross u. 133. • Tel.: (1) 459-5700 • www.infor.hu

Felzárkózási esélyek

Valami megmozdult. Az IVSZ és a VOSZ erőfeszítéseinek is köszönhető, hogy az IHM, valamint a GKM pályázatokat írt ki kis- és középvállalkozásoknak 30-40 millió forint körüli beruházások biztonságos megvalósítására. Ez körülbelül 80–140 cég számára tenné lehetővé ERP-rendszer bevezetését.
Nem véletlen azonban a feltételes mód. Míg a kiírásban szereplő rendszerek szállítói szinte azonnal reagáltak, s a pályázati követelményekhez igazodó termékcsomagokkal és pénzügyi konstrukciókkal bombázzák a piacot, a pályázók többsége még „gyengélkedik".
Példaként említhető a GKM SZVP-2003-2 pályázata, ahol első körben a beadott anyagok csaknem 60 százaléka került – zömében formai hibák miatt – vissza a „feladóhoz".

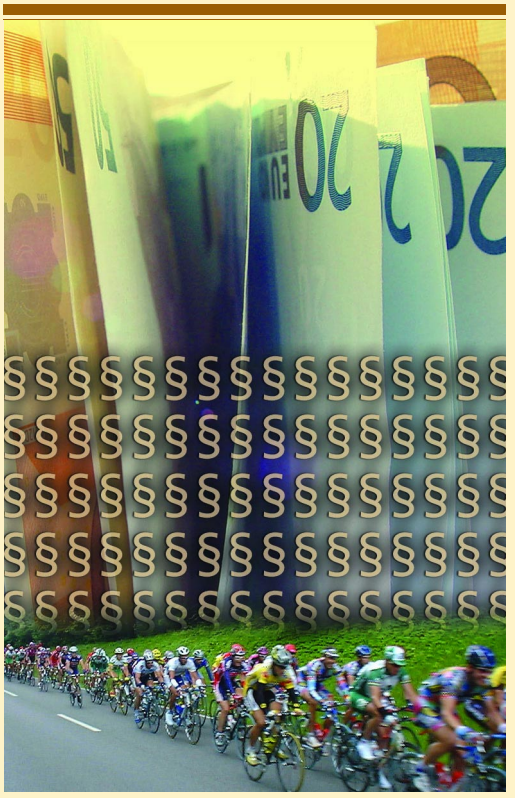
Egy közelmúltban tartott net.Wednesday rendezvényen **Forgács András** a KFKI Isystől kifejtette: hiba, hogy nincs egységes kormányzati stratégia és terv. A nemzeti fejlesztési tervből első nekifutásra kimaradt az informatika, amelynek különböző részterületeiért ma – központi irányító iroda híján – jelenleg három hivatal, a Belügyminisztérium, a MEH és az IHM is felelős. Remények szerint év végére tisztább lesz a kép, ám akkor az EU-csatlakozás időpontjától már csak öt hónapra leszünk. Az érzékelhető kormányzati erőfeszítések nem keltik az összehangoltság érzetét. Nem csupán a közigazgatási intézmények tartoznak különböző tárcák alá, de a piac szereplőinek tevékenysége is függ a tárcáktól. Valószínűleg ezért is született meg az informatikai kérdések kezelésére létrehozott önálló minisztérium gondolata. Azonban – mivel ez a költségvetési kereteket is érinti – a tárcákra az IHM nem gyakorolhat érdemi nyomást sem az oda tartozó intézmények, sem a piaci szereplők informatikai színvonalának befolyásolására. Érezhető tehát a kormány igyekezete, de hatásfokát tekintve még kétesélyes a végeredmény.

Rajt vagy helyben járás?

S most nézzük a másik, az ominózus KKV-oldalt! Az internet a vállalatok, illetve a gazdaság, a magánszféra és a közigazgatás potenciális kommunikációs eszközeként kiemelt figyelmet élvez. Azonban a KKV-k között – általában iparágakra jellemzően – akadnak olyanok, amelyek még nem használnak számítógépet, vagy csak igen szolid mértékben. Másoknál meglehetősen alacsony az informatikai kultúra, és ritkább a tiszta, tudatos, a feladatokkal harmonizáló szoftverhasználat. Így az adatbiztonság minden szintje, beleértve a vírusokkal szembeni védelmet is, ebben a körben szinte ismeretlen fogalom, s ez a mentések és a jelszóhasználat témakörére is igaz. Az üzleti folyamatok – amelyek támogatására hivatottak az integrált vállalatirányítási, ügyviteli rendszerekre megszerezhető pályázati pénzek – helyenként fogalomként sem ismertek, hiszen spontánul folyik a munka. Máskor az adatok minőségének kívánnivalói miatt még a nagy szállítók nagyvállalati megoldásainak előre paraméterezésével a KKV-knek előszeretettel kínált kulcsrakész megoldások esetében is „belefáradnak" a bevezetés számukra ismeretlen menetébe. Ebben ugyan segítségükre lehetnének – ahogy a rendszerek kiválasztásában is – a tanácsadók, de ezek finanszírozására a pályázati pénzek nem elegendők.

Legfrissebb pályázatok

Az IHM és a GKM a közelmúltban két pályázattal sietett a KKV-k segítségére. Az IHM-ITP-7 jelű a gyakorlatilag csak hazai viszonylatban közép-



vállalatnak számító, 49–250 fős létszámmal dolgozó, 700 millió és 4 milliárd forint közötti éves nettó árbevételű cégeket érinti, míg a GKM SZVP-2003-2 jelű kiírása a KKV-szektor alsó felébe tartozóknak (9–250 fő, maximum 4 milliárd forint éves nettó árbevétel) is juttat támogatást. A kizáró tényezőket a kiírás részletesen taglalja. (A pályázatok többek között a minisztériumok honlapjain olvashatók, illetve az űrlapok az útmutatóval együtt onnan tölthetők le. Az IHM információs telefonszáma: 40-200-454, a GKM-é: 40-630-530.)

Az IHM pályázatkiírói azt remélik, hogy a támogatás igénybevételével bevezetett, illetve korszerűsített ERP-rendszerekkel növelhető az egyes szakterületek informatikai lefedettsége, s ezáltal hatékonyabbá és eredményesebbé válhat a gazdálkodás. A pályázat meghirdetésekor a támogatásra rendelkezésre álló keretösszeg 400 millió forint.

A GKM kiírásának célja a kis- és középvállalkozások korszerű vállalatirányítási rendszereinek kialakítása, a támogatottak köre pedig a komplex tevékenységet folytató és/vagy dinamikusan, idővel nagyvállalattá fejlődő KKV-k. A gyors és komplex döntéseket támogató rendszerekkel a minisztérium szerint a nemzetközi vállalatokkal szemben javulhat a KKV-k EU-csatlakozás utáni versenyképessége. A rendelkezésre álló összeg 400 millió forint, a pályázók várható száma 100-110.

MIT TÁMOGAT AZ ÁLLAM?

Míg az IHM-től elnyerhető összegek csak szoftverre és annak bevezetési költségeire költhetők, addig a GKM-pénzek hardverre, szoftverre és rendszerdíjra egyaránt. Az IHM-nél a pályázatban felsorolt hatféle tevékenységet támogató modul (pénzügy/számvitel és kontrolling; készletgazdálkodás és logisztika; beszerzés és értékesítés; humánerőforrás-gazdálkodás; ügyfélkapcsolat-kezelés; termelési folyamatok) közül kötelező legalább három bevezetése, illetve azokkal a meglévő rendszer bővítése, a GKM-nél viszont a meglévők mellé már egy új modul bevezetése estén is jár támogatás.

A vissza nem térítendő támogatás mértéke a Széchenyi Vállalkozásfejlesztési Program pályázatában a projekt visszaigényelhető áfa nélküli összköltségének legfeljebb 40%-a, maximum 5 millió forint, míg az IHM-ITP-7 esetében a beruházás visszaigényelhető áfa nélküli, elkészített költségvetéssel alátámasztott összköltségének legfeljebb 50%-a, maximum 15 millió forint. A megvalósítási idő pedig 10 hónap, amit a minisztériumot az E-ware konferencián képviselő **FARAGÓ PÉTER** szerint tanácsos – a támogatás visszavonását nem kockáztatva – betartani, így célszerű a fenti idő alatt bevezethető három modult választani. Mivel gyakran belső motiváció vagy kapacitás hiányában, illetve a napi munkák előtérbe kerülése miatt a felhasználó hibájából nem valósul meg időre a bevezetés, ezen segíthet az anyagi retorzióval is járó időkorlát, különösen ha rendelkezésre állnak a megfelelő szakemberek a folyamatok feltérképezéséhez, az esetleges BPR lebonyolításához. Ezeket a határidő szorítása miatt esetleg pályázaton kívül, már annak beadása előtt érdemes megvalósítani.

A kilenctagú bírálóbizottság szinte kizárólag minisztériumi és egyetemi szakértőkből áll majd. A döntéskor figyelembe vett kritériumok pedig nem csupán az ERP-rendszerre vonatkoznak, de megnézik a pályázó és a szállító helyzetét, utóbbi referenciáit stb. is. Mivel az ERP-k mindennapi gyakorlatában jártas, például felhasználóoldali szakértő, felső vezető nem lesz a bírák között, aggályok merülhetnek fel a döntést illetően.

Hardverbeszerzés az IHM pályázati pénzéből nem végezhető, így ha a választott rendszer nem fut a meglévő konfiguráción, az támogatás nélküli pluszköltséget jelent. Célszerű tehát olyan rendszert választani, amely a meglévő hardveren is fut.

TOVÁBBI LEHETŐSÉGEK

Egyéb támogatásokra is bukkanhatnak a pályázatokat böngészők. A mikro- és kisvállalkozók felzárkóztatását, főtevékenységük fejlesztését cé-

SZVP-2003-2 – EREDMÉNYEK, ELUTASÍTÁSI OKOK

Cikkünk írásakor az SZVP-2003-2-re beérkezett pályázatok közül 23 kapott 1 millió 66 ezer és 6 millió 250 ezer forint közötti támogatást, s a június 23-áig odaítélt összegek megközelítik a 95 millió forintot. A pályázatok jelentős hányadának (60%-ának) formai okok miatti visszaküldését követően ismételt pályázatidíj-befizetés mellett nyújtható be a korrigált anyag. A minisztérium megbízásából a pályázatokat kezelő ITD/H munkatársa a leggyakoribb hibaokként a következőket sorolta fel: nem minden oldalon szerepelt a pecsét és az aláírás; nem az utolsó jóváhagyott éves beszámoló alapján adták meg a gazdálkodási adatokat és az alkalmazottak számát; már folyó projektre érkezett a pályázat; hiányzott a pályázott területekre – hardver, szoftver, oktatás – vonatkozó együttes vagy területenkénti költségvetés.

Míg az IHM-től elnyerhető összegek csak szoftverre és annak bevezetési költségeire költhetők, addig a GKM-pénzek hardverre, szoftverre és rendszerdíjra egyaránt.

lozza a feldolgozóipari KKV-k számára kiírt SZVP-2003-1 jelű, illetve a korszerű menedzsmentrendszerek támogatását célzó SMART-2003-3. Utóbbi a vállalkozások versenyképességének javítását, beszállítói kapcsolatainak bővítését, a korszerű menedzsmentszemlélet kialakulását, a környezetvédelmi, valamint az információvédelmi elvárásoknak való megfelelést az EU- és a NATO-követelményeket kielégítő vállalatirányítási rendszerek bevezetésének és tanúsíttatásának támogatásával kívánja elősegíteni.

A mikro- és kisvállalkozások a könyvelési és adótanácsadáson túl egyéb célra alig vesznek igénybe tanácsadói szolgáltatást, pedig jelentősen javíthatná piaci pozíciójukat, és hatékony eszköze lehetne a vállalkozói kultúra fejlesztésének. Ezért a GKM által kiírt SZVP-2003-3 pályázat a mikro- és kisvállalkozások körében a tanácsadói szolgáltatások felhasználásának növelését, így versenyképességük javítását célozza.

A beszállítói tevékenység támogatására is a GKM írt ki pályázatot (SZVP-2003-5). Az elszámolható költségek között egyebek mellett a számítástechnikai (hardveres és szoftveres) fejlesztés is szerepel. Az összeg 10–12,5 millió forint.

A hat pályázat megközelítőleg ezer vállalkozásnak nyújthat segítséget, ám a jelenleg működőképes hazai KKV-k száma tízezer körüli. A minisztériumi képviselők azonban további kiírások előkészületeiről tettek említést, most már csak az a kérdés, hogy mikor hozzák ezeket nyilvánosságra, mivel a rendszerbevezetések általában 6–12 hónap időtartamúak, a csatlakozásig viszont mindössze 10 hónap van hátra.

Ugyanaz a cég a pályázatok közül többre is jelentkezhet, szem előtt tartva, hogy az EU ajánlásának megfelelően a 163/2001-es kormányrendelet szerint a csekély összegű támogatásokból 3 éven belül 100 ezer eurónál többet nem lehet egy vállalatnak odaítélni.

Csak tessék, tessék!

A szemfülesebb cégek – ilyen például a weblapját ezzel nyitó, a Libra integrált vállalatirányítási rendszercsaládot kínáló Volán Elektronika Rt. – a pályázati feltételeket figyelembe vevő, kész ajánlatokkal bombázzák a KKV-piacot, hiszen a beadott anyagban, például az IHM-ITP-7 esetében, a pályázóval együtt az általa választott rendszerek, szállítók is „vizsgáznak”.

A Scala szintén felismerte, hogy a KKV-k korlátozott anyagi lehetőséggel és emberi erőforrással rendelkeznek, így nagyobb megterhelést jelent nekik az új rendszer bevezetése, az átállás, ezért kidolgozta számukra a fizetési konstrukciót is tartalmazó Scala EU-staRt Plusz programcsomagot.

Pénzügyi modullal is rendelkező gyártásirányítási rendszert kínál a pályázni szándékozóknak az infor:corvex, a gyártók számára legfontosabb funkciók gyors bevezetésével. Szintén termelőcégeket céloz meg a proAlpha Kft. hasonló elnevezésű, második generációs, többek között CRM- és SCM-funkciókat is kínáló rendszerével.

A KFKI Isys KKV-piacra szánt, MFG/PROgresszív nevű megoldása mellett döntők négy alapvető kérdésre – mikor, miért, milyen áron és mit – kerestek és találtak választ. A megfelelő koncepció birtokában lévő cégeknél a vállalati tartalékok kiaknázásának szüksége tolhatja előtérbe a reális, vállalható költségvonzatú és számszerűsíthető megtérülésű, már idehaza is bejáratott, lehetőleg egy iparágban jártas szolgáltató által bevezetett rendszert.

A Microsoft a Navision felvásárlásával illesztette portfóliójába az 5–15 fős vállalkozásoknak ideális Navisiont, illetve a középvállalatoknak ERP-megoldást jelentő Axaptát. A hazai szállítók körét pedig úgy igyekszik fejleszteni, hogy azok a Microsoft számára új területen bevezetési tapasztalattal, valamint ügyfél- és ügyféligény-ismerettel rendelkezzenek. Az LLP Budapest Kft. például már komoly referencia-háttérrel és -csapattal bír a technikai szakembereket, valamint a rendszerek és a potenciális ügyfelek folyamatainak összehangolását szem előtt tartó tanácsadókat illetően. A Hostlogic az operatív üzleti problémákra integrált szoftvert, a növekedés támogatási igényének kielégítésére BPR-t – akik nem engedhetik meg maguknak, azoknak csomagszoftvert –, valamint az egyösszegű finanszírozás helyett havidíjas, a stratégiai IT-csapat hiányát is megoldó, kihelyezett üzemeltetést (ASP) ajánl.

Az aPlus Consulting pedig a Movex KKV-verziójával, a második generációs Instant Movexszel áll a pályázók rendelkezésére.

Fekete Gizella

Kapcsolódó webcímek:

- WWW.KFKI.HU
- WWW.IHM.HU
- WWW.MEH.HU
- WWW.B-M.HU
- WWW.GKM.HU
- WWW.SCALA.HU
- WWW.MICROSOFT.HU
- WWW.APLUS.HU
- WWW.INFOR.HU
- WWW.PROALPHA.HU
- WWW.LLP.HU
- WWW.HOSTLOGIC.HU

Korgó gyomor vagy teli has

Az élelmiszeripari cégek a magyar gazdaság teljesítményének 11,5 százalékát adják. Az ágazat a privatizáció óta eltelt évek során dinamikusan fejlődött, s ma a harmadik legjövedelmezőbb szektor. Az egy év múlva esedékes EU-csatlakozás, illetve az unió 2005-től szigorodó szabályai fokozott kihívások elé állítják a magyar élelmiszeripari cégeket is. Az elvárások egy hányadának megfelelő informatikai támogatással – ha nem is teljes mértékben, de legalább részben – eleget lehet tenni. Ennek okán néztünk körbe az élelmiszer- és feldolgozóipar háza táján, hogy ez a piaci szegmens milyen mértékben lefedett általános, illetve specifikus integrált alkalmazásokkal, milyen kihívásokkal kell szembenéznie, és mi áll rendelkezésére szoftveroldalról, ha azoknak meg kíván felelni.

A svéd Intentia Movex nevű rendszerével a magyar piacon jelen lévő aPlus Consulting szakmai napjának fő témájául a hazai élelmiszeripari cégek versenyképesség-megőrzésének lehetőségei szolgáltak. Az ott hallottak bemutatása mellett ismertetjük a feldolgozóiparban informatikai vezetőként is tapasztalatokat szerzett Sendula Tibor hazai benyomásait, aki az élelmiszeriparnak informatikai és vállalatirányítási megoldást kínáló, mintegy 15 hazai bevezetést maga mögött tudó, német tulajdonú CSB-System Hungary Kft. ügyvezető igazgatója.

...a hazai élelmiszeripari vállalatok az informatikai megoldások tekintetében igen tarka képet mutatnak.

TÉNYEK

Elsőként az Élelmiszer Feldolgozók Országos Szövetsége főtitkárának szakmai napi előadásából idézünk néhány tényszerű adatot.

Az itthon működő 8070, jelentős hányadában mikro-, kis- és középméretű élelmiszeripari cég közül az EU-normáknak megfelelő 99 nagyvállalat adja az évi 2500 milliárd forintos árbevétel 63 százalékát. A fenti összeg 9 milliárd eurós értékével a 15 EU-ország 630 milliárd eurós nagyságrendjét tekintve hazánk várhatóan nem lesz nagy hatással az unió élelmiszerpiacára.

A hazai privatizációnak köszönhetően a 15 tagország közül csak négyben jobb az élelmiszeripari teljesítmény, mint nálunk. A termelés tekintetében csaknem a teljes géppark kicserélődött, viszont az informatikában lemaradtunk, az integrált vállalat- és termelésirányítási rendszerek alkalmazóinak száma az EU-s átlaghoz képest nagyon alacsony.

A termelés 80 százaléka a hazai piacon jelenik meg, így jelentős mértékben hatnak rá a kormánynak a vásárlóerőre ható intézkedései. A magyar élelmiszeripar uniós piaci sikeréhez versenyképességünk megőrzésén keresztül vezet az út.

INFORMATIKAI HELYZETKÉP

A versenyképesség megszerzéséhez, illetve megőrzéséhez azonban a meglévő technikai és emberi erőforrás mellett a döntésekhez megbízható információt szolgáltató integrált rendszerekre van szükség. A racionalizálás, az átlátható működés, a vevő meghatározó szerepéhez, sokrétű igényeihez való igazodás a globalizálódó piacon való fennmaradás elengedhetetlen feltétele.

Sendula Tibor úgy véli, hogy a hazai élelmiszeripari vállalatok az informatikai megoldások tekintetében igen tarka képet mutatnak. A közép- és nagyvállalati kategóriában éppúgy találkozhatunk szépen kidolgozott, jól működő megoldásokkal, mint integráltnak és korszerűnek egyáltalán nem nevezhető, továbbfejlesztési és rendszertámogatási nehézségekkel küzdő szigetrendszerekkel. A vállalati folyamatok közül szinte minden esetben biztosított valamilyen színvonalon az értékesítési és pénzügyi területek informatikai támogatottsága, míg a beszerzési, raktárgazdálkodási és gyártási folyamatok tekintetében ritkábbak és jóval szűkebb funkcionalitásúak a jellemzően utólagos adatrögzítésen alapuló megoldások. A bérelszámolás leggyakrabban a többi modultól elkülönülten működik, és a menedzsmentinformációs rendszer – ahol van – gyakran az ERP-től független szoftverszállító terméke.

EU-ELVÁRÁSOK

Gál István, a Pick Rt. informatikai vezetője az aPlus Consulting konferenciáján elmondta: az élelmiszeriparral szembeni egyik legfontosabb EU-elvárás, hogy a termék útja „from field to fork”, azaz a legelőtől az asztalig követhető legyen. Így ugyanis minőségi probléma esetén könnyen azonosítható az érintett termék, és ha szükséges, minimalizált veszteséggel vonható ki a piacról. Az EU Élelmiszerbiztonsági Felügyeletének új rendelkezése szerint 2005-től valamennyi élelmiszer- és takarmánygyártónak biztosítania kell a termékek nyomon követhetőségét – ami alól a magyar cégek sem lehetnek kivételek. Ennek egyelőre gátat szab a magyar agrárium széttagoltsága, illetve az uniótól eltérő fogyasztói szokások. Mint elmondta, az élelmiszeripar szempontjából feltétlenül kívánatos a mezőgazdaság modernizálása, illetve koncentrálódása.

Sendula három témát emelt ki, amely a hazai élelmiszer- és feldolgozóipari cégeket vállalatirányítási, informatikai rendszerük korszerűsítésére sarkallhatja

Magyarország EU-csatlakozása kapcsán. Elsőként azokat az EU-ban már létező törvényi előírásokat, rendeleteket említette, amelyeknek a magyar vállalatoknak is meg kell majd felelniük. Ilyen a már említett termék-nyomonkövetés is. Például a marhahús nyomon követése az EU-ban már több éve szabályozott. A marhahús előállítása során keletkező adatokat – a születéstől a feldolgozásig – az azokat kézben tartó központi, független szervezetnek kell elektronikusan továbbítani. Magyarországon a marhahús nyomon követésével kapcsolatos törvény nagyon rövid, két hónapos bevezetési, türelmi határidővel ez év januárjában jelent meg, s óriási feladatot adott a vállalatoknak. Két hónap alatt komolyan át kellett gondolni a marhavágással és -darabolással foglalkozó cégek folyamatait, a jelölési technikákat és azok vonzatait – amit többkevesebb sikerrel végre is hajtottak.

Az előírások megvalósításában leginkább a konkrét, ágazatspecifikus megoldást – amilyen például a CSB-System vagy a Movex – kínáló és tapasztalattal rendelkező szállítók segíthetik a vállalatokat.

Ezt követően a vevői oldalon egyre tovább bővülő speciális elvárások kielégítésére utalt Sendula. A hazai élelmiszeripari vállalatok már rendelkeznek bizonyos tapasztalatokkal a nagykereskedelmi láncok elvárásait illetően (például a speciális értékesítési kondíciók alkalmazása vagy a változó súlyú – nem egalizált – termékeknek a vásárló cikkszámával, árával stb. való vevőspecifikus címkézése). Ezek köre azonban a jövőben tovább bővül. Speciális logisztikai igényekre, további termékjelölési feladatokra, az adatok elektronikus cseréjére – rendelések, számla- és készletadatok – kell felkészülni. Nyugaton léteznek már olyan megoldások, ahol a vevő csak azt határozza meg, hogy a gyártó élelmiszeripari vállalat mely termékéből mennyinek kell folyamatosan a polcain rendelkezésre állni. A szállítónak kell figyelnie a fogyást, és annak alapján meghatároznia, hogy mely termékekből mikor és mennyit szállít. A gyártó vállalat jól megszokott, diszkrét termékrendelési struktúráját ily módon átalakító újszerű megoldások feltétlenül informatikai támogatottságot igényelnek.

Közismert tény, hogy az EU-országok élelmiszeripari vállalatainak működése a hazaiaknál jóval hatékonyabb, és magasabb szinten automatizált. Óriási a különbség egy magyarországi és egy nyugat-európai vállalat árbevétel/munkatárs mutatója között, és Magyarország EU-csatlakozását követően ezek az egymáshoz nem hasonlítható mutatójú vállalatok állnak majd versenyben egymással, ami komoly nyomást jelent a hazai cégekre a modernizáció, a hatékonyságnövelés, a racionalizáció terén. Sendula tapasztalatai szerint azonban itthon az élelmiszeripari vállalatoknál gyakran nem áll rendelkezésre a beruházásokhoz szükséges pénz – ebben az iparág jelenlegi jövedelmezősége is közrejátszik. Az állami segítség, a további pályázatok mellett például a vállalati menedzsment azon felismerésére is szükség lenne, hogy a hagyományos eszközökkel a drasztikusan változó körülmények között nem tartható fenn a versenyképesség. A vevői igények maximális kiszolgálását, a költséghatékony működést egyaránt célzó, jól átgondolt, gyors lépésekre van szükség, a megvalósítást segítő, az iparági specialitásokat funkcionálisan kezelni képes, az EU-ban már alkalmazott megoldások tárházát tálcán kínáló informatikai támogatással.

Kapcsolódó webcímek:

- WWW.APLUS.HU
- WWW.CSB.HU
- WWW.EFOSZ.HU
- WWW.PICK.HU
- WWW.INTENTIA.COM
- WWW.CEREOL.HU
- WWW.BAAN.COM

MEGOLDÁS – BEFEKTETÉS

Az élelmiszeripari vállalatokkal kapcsolatos trendeket elemezve szembetűnő a nyugati tőke bevonulása az ágazatba, jellemzően a tej- és a húsiparba, illetve az italgyártásba. Sendula szerint a hazai vállalat külföldi tulajdonosa többféle stratégiát követhet. Egyes esetekben a vállalati és – az anyacégnél alkalmazott megoldást átvéve – az informatikai kultúra is megérkezik. Mások az akvizíciót követően a piaci és értékesítési kérdéseket, a technológiai modernizációt helyezik előtérbe, majd ezt követően következnek a szervezési és az informatikai kérdések, adott esetben akár szabad kezet adva a magyar leányvállalatnak a szoftverválasztáshoz.

A tőkehiányos cégeknél gyakori a lépcsőzetes bevezetés. Arra lassan rájönnek a hazai vállalatok is, hogy talpon maradásukhoz a gyártási területeken a lehető legköltséghatékonyabban kell dolgozniuk, ami papír alapú, az összefüggő területek közti integrációt nélkülöző irányítással ma már nem lehetséges. A siker érdekében a megfelelő logisztika és értékesítési struktúra alkalmazása mellett a gyártási tevékenységet is a lehető leghatékonyabban kell végezniük, amihez az online raktárkészlet-lekérdezési lehetőség éppúgy

hozzátartozik, mint a lehető legrövidebb időkre vonatkozó kihozatal-ellenőrzés és a termelési tevékenység áttekinthetősége.

VÁLASSZUNK MAGUNKNAK...

Erre a területre ajánlott iparági megoldások szép számmal akadnak – s helyük is lenne, hiszen óvatos becslések szerint az élelmiszer- és feldolgozóipari cégeknél alig 25-35 százalékos az integrált rendszerekkel való lefedettség –, kiválasztásuknál azonban kellő óvatossággal kell eljárni.

Ilyenkor a hazai vállalatok egyre gyakrabban vizsgálják részletesen a beruházásmegtérülési (ROI) hatásokat. Ezek az elemzések jól mutatják, hogy az ágazatspecifikus megoldások rendelkezésre állása az ERP-rendszerben, a rendelkezésre álló know-how és ágazati tapasztalat nagymértékben csökkentheti a rendszerbevezetés idejét, ezáltal javítva a beruházásmegtérülési mutatókat A CSB-System pontosan ilyen megfontolásokból dolgozta ki speciális megoldásait az említett iparágakra, és alakította ki a hosszú távú, stabil partneri együttműködés feltételeit.

Rabe Ágnes, az aPlus Consulting Kft. kereskedelmi és marketingvezetője is kiemelte az adott rendszer általános alapokon túli, az adott ágazatra szabott lehetőségeinek fontosságát. A svéd Intentia által kifejlesztett Movex egyik erőssége éppen az élelmiszeripari sajátosságok kiszolgálása: a lejárati, illetve értékesíthetőségi dátumok figyelése mellett a receptúrák, a fordított anyagjegyzékek (amit például egy sertés szétbontásakor, majd a húskészítmények előállításakor alkalmaznak) vagy a változó súlyú készletek kezelése. Maximálisan figyelembe veszi a szezonalitást, kitűnő az EDI-, valamint a cikkminősítés-támogatása.

A Movexet használó – nyers, finomított, valamint palackos (Floriol, Vénusz) étolajat gyártó – Cereol Rt. a testre szabott Movex, valamint annak kiforrott bevezetési módszertana révén teljesen önállóan üzemelteti a rendszert, nincs szüksége szakértői szolgáltatások igénybevételére. A receptúrák alapján a program automatikusan aktualizálja a raktár- és készárukészleteket, amivel szinkronban a ráfordított költségek is elszámolásra kerülnek.

A Baannal dolgozó NAGISZ Rt. a növénytermesztéstől a tyúk- és pulykatenyésztésen, sertéshizlaláson és tejhasznú szarvasmarhatartáson át a tej- és húsfeldolgozásig számos mezőgazdasági és feldolgozási tevékenységgel foglalkozik, s a tíz kft. feletti holdingfeladatokat is maga látja el. A rendszer kiválasztásakor épp ezért fontos volt, hogy az képes legyen a NAGISZ szerteágazó tevékenységén túl összetett szervezeti felépítését is támogatni, a több vállalatot konszolidált szinten integrálni. Így gazdasági egységtől függetlenül mindenki ugyanazon a rendszeren dolgozhat, s – az ésszerűség határain belül – a cégcsoport mintegy 80-90 százaléka online kapcsolatban lehet egymással. Mivel több, saját termék feldolgozását is érintő tevékenységük van, ahol az átadás-átvétel nem piaci áron történik, és ezekre speciális számviteli követelmények vonatkoznak, a rendszernek ezeket is kezelnie kell.

A Pick Rt. éppen rendszercserén gondolkodik, most keresi az EU-elvárásoknak megfelelő rendszert. A húsfeldolgozó számára az integráltságon túl kiemelten fontos a gyors reakcióképesség és a logisztika magas szintű támogatása. ● Fekete Gizella

Az egyedi fejlesztésű szoftver átvételétől számított négy hónapon belül a megrendelőnek jogában áll a terméket visszaadnia a fejlesztőnek kijavítás céljából.

adverticum

látni és látszani

Mit szeretne Ön?
- hirdetési felületet
- a felülethez tartalmat
- a tartalomhoz megjelenítést
- a látnivalóhoz látogatókat

Mit adunk mi?
- hirdetés-kiszolgálást
- professzionális tartalmat
- tartalommenedzsmentet
- online marketinget

www.adverticum.com
info@adverticum.com

A szoftverfejlesztési szerződések jogi háttere

A hazai sajtóban rendszeresen felbukkannak azok a vélemények, amelyek a szoftverekre vonatkozó szavatossági jogokkal, pontosabban azok hiányával kapcsolatos „igazságtalanságokat" taglalják. A fejlesztők és a gyártók nyilvánvaló okokból nem cáfolnak, a jogásztársadalom meg talán még a recessziós időkben is túlontúl elfoglalt ahhoz, hogy érdemben reagáljon a nem egyszer laikus felvetésekre. A következő néhány sorban megpróbáltuk a teljesség igénye nélkül összefoglalni azokat a legfontosabb szavatossági jogokat, amelyek a megrendelőt illetik meg az egyedi szoftverfejlesztésekkel kapcsolatban létrejött jogviszonyban, és nagyon röviden kitérünk a szoftverfejlesztési szerződések legfontosabb jogi buktatóira is.

Az egyedi fejlesztésű szoftver átvételétől számított négy hónapon belül a megrendelőnek jogában áll a terméket visszaadnia a fejlesztőnek kijavítás céljából. A kijavítás és az ismételt átadás után a négy hónapos határidő újra kezdődik, egészen addig, amíg a megrendelő a szoftver elfogadásáról nem nyilatkozik, vagy a négy hónap visszaadás nélkül le nem jár. Azt azonban a fejlesztési szerződésben pontosan rögzíteni kell, hogy a felek mit értenek visszaadás alatt (pl. ezalatt használhatja-e a programot a megrendelő).

A szerződés szerkezetének a fejlesztési folyamat fázisait kell követnie, ami végső soron azt jelenti, hogy az a szoftvermérnök által meghatározott folyamatmodellekhez igazodik (ha az adott fejlesztés esetében léteznek ilyenek). A leggyakoribb a vízesésmodell, amelyben az egyes fejlesztési fázisok sorban követik egymást, és közöttük viszonylag korlátozott a visszacsatolás.

Bár ahány szerződés és szoftvermérnök, az egyes fázisoknak annyiféle elnevezésük létezik, a következő sor jól mutatja a közöttük lévő különbségeket: *1.) követelménymeghatározás, 2.) rendszer- és szoftverdesign, 3.) kódolás (implementálás) és modultesztelés, 4.) integráció és rendszertesztelés, 5) karbantartás/hibajavítás.*

A szoftverfejlesztési szerződésben az alábbi elemekre érdemes odafigyelni:

a.) Fejlesztői késedelem esetén fizetendő kötbér kiszámítási módja kapcsán miként szűrhető ki a megrendelő által okozott késedelem? Többfázisú szoftverfejlesztés esetén az egyes fázisoknál felmerült késéseket vagy csak a végső határidő be nem tartását szankcionáljuk-e?

b.) Milyen feltételek mellett használhatja a szoftvert a megrendelő (ki jogosult rá, és kizárólagosan használhatja-e), illetve halasztott fizetés esetén visszavonhatja-e a fejlesztő a felhasználási engedélyt, ha a megrendelő jelentősen késik?

c.) Esetleges versenykorlátozások: például kinek készíthet a fejlesztő hasonló szoftvert meghatározott időtartamon belül?

Dr. Ormós Zoltán, Ormós Ügyvédi Iroda

Az egyedi fejlesztésű szoftver átvételétől számított négy hónapon belül a megrendelőnek jogában áll a terméket visszaadnia a fejlesztőnek kijavítás céljából.

adverticum
látni és látszani

Mit szeretne Ön?
› hirdetési felületet
› a felülethez tartalmat
› a tartalomhoz megjelenítést
› a látnivalóhoz látogatókat

Mit adunk mi?
› hirdetés-kiszolgálást
› professzionális tartalmat
› tartalommenedzsmentet
› online marketinget

www.adverticum.com
info@adverticum.com

Nemzetközi szoftver-licencdíjak adóztatása

A nemzetközi háttérrel rendelkező magyarországi cégek szoftverberuházásai egyre gyakrabban központilag – anyavállalati szinten – valósulnak meg. A centralizált beszerzésnek köszönhetően a vállalatok szoftvergazdálkodása átláthatóbb, valamint jelentős költségmegtakarítást tudnak elérni. A központosított beszerzést követően a leányvállalatok részére megtörténik a szoftverek allokálása és a programtermékek helyi használatba vétele.

Sajnos gyakori eset, hogy a magyarországi cégek a szoftvereket használatba veszik, azonban a nemzetközi szinten megkötött szerződéseket illetően már nem rendelkeznek megfelelő információval. Mind a nemzetközi háttérszerződés, mind pedig az anyavállalat és a magyarországi leányvállalat között létrejött ún. licencallokációs szerződések ismerete több szakterület tekintetében is kiemelkedő fontossággal bír.

Adózási szempontból fontos kiemelni, hogy a szoftverhasználatért külföldre fizetett jogdíjakból nem kell forrásadót levonni, amennyiben a másik állam és Magyarország közötti, a kettős adóztatás elkerüléséről szóló egyezmény alapján az ilyen jellegű jövedelem hazánkban nem adóztatható. További fontos feltétel, hogy a kifizető beszerezze a külföldi adóhatóság által kiállított illetőségi igazolást, valamint az egyezménytől függően a könyvvizsgáló által kiállított haszonhúzói igazolást, illetve rendelkezzen ezek hiteles magyar nyelvű fordításával.

Az elmúlt időszakban végzett adóhatósági ellenőrzések során gyakran előfordult, hogy a kifizető nem rendelkezett a megfelelő igazolásokkal, így az adóhatóság a le nem vont forrásadó vonatkozásában 50 százalékos hiányt állapított meg.

Annak érdekében, hogy a nemzetközi licencdíj-átutalások adózási kockázati kiszűrése megtörténjen, javasolt az ilyen szerződések felülvizsgálata, valamint a szükséges adminisztratív lépések megtétele.

KALOCSAI ZSOLT ADÓSZAKÉRTŐ,
DTM ADÓTANÁCSADÓ ÉS PÉNZÜGYI SZOLGÁLTATÓ KFT.

Kapcsolódó webcímek:

WWW.ORMOSNET.HU

WWW.DTM.HU

adverticum
látni és látszani
Mit szeretne Ön?
› hirdetési felületet
› a felülethez tartalmat
› a tartalomhoz megjelenítést
› a látnivalóhoz látogatókat
Mit adunk mi?
› hirdetés-kiszolgálást
› professzionális tartalmat
› tartalommenedzsmentet
› online marketinget
www.adverticum.com
info@adverticum.com

Minden szinten stratégia

Fotó: Walkó Boglárka

A Keler Rt. létszámában kis cég, mégis a negyede IT. Tulajdonosa és alapítója a Budapesti Értéktőzsde, a Budapesti Árutőzsde és az MNB. Értékpapírok elszámolásával foglalkozó tőkepiaci vállalat sajátos tevékenységgel, amiből az informatikai rendszerével szemben támasztott speciális igények következnek (például a tranzakcióban részt vevő egyes felek értékpapír- és pénzszámlái egyaránt a Kelernél vannak). **Jungbauer Józsefnek** az informatika irányításához sajátos, integrált rendszerre volt szüksége, amit meg is valósított. De az élet nem áll meg: társadalomszintű stratégiában kell gondolkodnia. Természetes, hogy a Kelernél az IT vezetője CIO.

Business Online – Infopen: – Hogyan került a Kelerhez?

Jungbauer József: – **Kis György** egy derivatív projekt kapcsán hívott a céghez. Ez a tőzsdén elszámolt ügyletek egyik fajtája: nem azonnal kell teljesíteni, hanem mondjuk néhány hónap múlva, a kötés szerinti kötelezettségvállalás alapján. Emellett részt vettem a Keler 2000 projekt minőségbiztosításában és kidolgozásában is.

B. O. – I.: – Ez utóbbi mire irányult?

J. J.: – Neve ellenére semmi köze a 2000. év problémájához. A Keler teljes rendszerének újragondolását, integrációját valósította meg. Kis György vezette, és 2000. december 4-én ért véget.

B. O. – I.: – Hogyan lett CIO?

J. J.: – 2001 májusában neveztek ki informatikai igazgatónak. Kis György ugyanis a Fornax Rt.-hez távozott, mivel befejezte a projektet, amiért eredetileg idejött. Ennek semmi köze ahhoz, hogy a rendszerintegráció befejeztével a szervezetet is felülvizsgálták. A saját döntése volt, ő kihívásokban, projektekben gondolkodik.

B. O. – I.: – MILYEN ÉRTELEMBEN KELLETT ÁTALAKÍTANI A SZERVEZETET?

J. J.: – Új stratégiát dolgozott ki a Keler – részben az új, integrált rendszer lehetőségeinek kihasználására –, s ehhez formálta át a szervezetét is.

B. O. – I.: – EZ A KLASSZIKUS PROBLÉMA...

J. J.: – Akkor döntött úgy a Keler: a projektet oly módon szervezi, hogy kisebb lépésekben végrehajtható legyen, és a projektvezetés, a fővállalkozói szerepkör nálunk maradjon.

B. O. – I.: – MENNYIRE VOLTAK ERRE FELKÉSZÜLVE?

J. J.: – Igenis szükség van nagyprojekt-vezetési tapasztalatra, tudásra; ekkora projekt funkcionális vezetését a Kelernél még soha senki nem végezte. A megoldást az erőforrás-kihelyezés jelenti, tehát tanácsadói segítséget vontunk be. A Szinergia Kft.-től kértünk projektvezetőt és módszertant – a kis lépésekre, modulokra bontás már e szerint történt. A Keler kis cég, összesen 110-en vagyunk, a többség az alaptevékenységgel foglalkozik, így nincs akkora belső erő, amely egy ekkora projektet egyben, rövid idő alatt végig tudna vinni.

NÉVJEGY

JUNGBAUER JÓZSEF

A Keler Rt. informatikai igazgatója. 1980-ban Lengyelországban végzett a Katonai Műszaki Akadémián kibernetikus mérnökként. Az ezt követő tíz évben a Magyar Honvédségnél dolgozott. Utána a versenyszektorban az Integránál programozóként, projektvezetőként, majd a nagy projektek divíziójának igazgatójaként tevékenykedett. Az Idom Rt.-nél, majd az MIS Consulting Kft.-nél projektvezető volt. Ezt követően lépett be a Keler Rt.-be, ahol kezdetben projektvezetéssel, azután minőségbiztosítással foglalkozott, majd három év után Kis György korábbi IT-igazgató ajánlására a jelenlegi beosztásába került.

Kapcsolódó webcím:

WWW.KELER.HU

INTEGRÁCIÓS GONDOK

B. O. – I.: – KÍVÁNATOSNAK LÁTSZOTT A MAGASABB FOKÚ INTEGRÁCIÓ? HA JÓL TUDJUK, A RENDSZER IBM ALAPÚ.

J. J.: – Igen, MQ Series alapú, és eredetileg az IBM-mel kötöttünk szerződést, de nem igazán úgy sikerült, ahogy szerettük volna, és azt a szerződést fölbontottuk.

B. O. – I.: – MI VOLT AZ OKA?

J. J.: – A feladat tervezése során az ajánlott integrált rendszer olyan mértékű testre szabására lett volna szükség, hogy célszerűbbnek látszott az egész rendszert újraépíteni. Közben az idő szorított, a derivatív szolgáltatás bevezetését már nem lehetett halasztani, ezért arra külön megoldást kellett találni. A Rolfe and Nolan brit cég megoldását választottuk volna, de kiderült, hogy azt sem lehet a magyar viszonyokra adaptálni. Kiderült, hogy törekvéseink ellenére saját erőből kell létrehoznunk a céljainknak megfelelő rendszert – persze részben más hazai vállalatok erőforrásaira támaszkodva. Kezdetben azt gondoltuk, hogy magyarországi szállítót kérhetünk fel a projekt vezetésére. Előkészítettük a nagy integrációs projektet. Egy folyamatorientált fejlesztésekben jártas rendszerházzal kezdtünk el tárgyalni, és elkészült a költségvetés, amit azonban az igazgatóság túl magasnak talált.

INTEGRÁLT RENDSZERHEZ INTEGRÁLT FELÜGYELET

B. O. – I.: – JELLEMEZNÉ A PROJEKT ALAPPROBLÉMÁJÁT?

J. J.: – Különféle célrendszerek szigorú adatbiztonsági feltételeknek megfelelő kommunikációjáról van szó, a köztük lévő felületekről és azok összehangolásáról, az adatok és az üzleti logika szintjén. Az IBM MQ Series rendszerére alapoztuk a megoldást, és az AAM vállalta az integráció alapelvének és pilotjának kidolgozását. Pilotként a külföldre mutató ügyletek elszámolásának rendszerét dolgoztuk ki a segítségükkel, első lépésben a három rendszer együttműködését-integrációját ellátó diszpécserfunkciót.

B. O. – I.: – MENNYIRE KÉSZÜLTEK EL?

J. J.: – A projekt befejeztével az integrációs folyamat lezárult, ám a teljes koncepció megvalósítása nem. Még 2002-ben is csatoltunk a rendszerhez modult, de mára gyakorlatilag teljesen elkészült.

B. O. – I.: – Emlékezetes, hogy a Keler 2000 projektet 1997-ben olyan stratégiai megfontolásokra építették, amelyek szerint a politikai változások és azoknak az üzleti életre gyakorolt hatása középtávra prognosztizálható. Most újabb szakaszhatáron állnak, s egy harmadik is kirajzolódik az EU-csatlakozás kapcsán. Továbbra is ezt a szemléletet követik?

J. J.: – Pontosan. Amikor 2001-ben lényegében készen állt a rendszer, megkezdődött a vállalat szervezetátalakítása. Egységes, folyamatorientált működésmód lebegett a szemünk előtt, szolgáltatásokkal. Ehhez vezérfonalként újabb 3-5 éves üzleti stratégiát dolgoztunk ki, és azon belül határoztuk meg az IT feladatait is.

B. O. – I.: – Ebben a léptékben ezt hogyan lehet megfogalmazni?

J. J.: – Két alapfeladatról beszélhetünk: az első nyilvánvalóan a szervezet működésének kiszolgálása, a másik pedig a felépített rendszer stabilizálása. Ez alatt az értendő, hogy nem elég fölépíteni, hanem összhangba is kell hozni a vállalati üzleti működés egészével. Ehhez nagyon sok részkövetelménynek kell eleget tenni: biztonságtechnika, felügyeleti rendszer, minőségbiztosítás stb. tartozik hozzá, s ezeknek számítástechnikai vonzataik vannak. Végül is a kérdés az, hogy hogyan kell egy integrált rendszerrel együtt élni. Ennek vannak előnyei és buktatói.

B. O. – I.: – Például?

J. J.: – Ha egy integrált rendszerben valami „elhal", az egész megakad. Más szintű a kockázat. Ehhez magasabb fokú felügyeletre van szükség, nem is szólva a használati fegyelemről, az emberi tényezőről. A stabilizáció kifejezés nem értendő félre: nem arról van szó, hogy a számítástechnikai rendszer labilis volna, hanem arról, hogy az egész vállalatnak ugyanolyan tűrőképességűnek kell lennie a magasabb integráltság szintjén, mint a széttagolt rendszerrel volt – alacsonyabb szinten. Bevezettünk egy egységes biztonsági és egy felügyeleti rendszert. Minden pillanatban a rendszer egészét kell áttekinteni. Az utóbbi célra például a BMC Patrolt alkalmazzuk, amely üzleti szinten ad információt a működőképességről. A felügyeleti rendszer utolsó egységét nemrég állítottuk üzembe, most tanuljuk a használatát. Nem mintha nem teszteltük volna, de például meg kell érteni egy-egy hibajelzés valódi tartalmát.

CIO és stratégia

B. O. – I.: – Bizonyára ad már feladatot az EU-integráció is...

J. J.: – 2001-ben ez még nagyon távoli dolog volt, akkor a koncepció a potenciális nyitás lehetőségeire koncentrált. A tavalyi terv már a konkrétumokra is kitért. Minőségbiztosításban, technológiában egyaránt a jövőbe kellett tekintenünk. Kérdés volt például, hogy a HP mennyire támogatja a Compaq–Digital-technológiát, amelyet alkalmazunk. A válasz az, hogy addig mindenképpen, megbízhatóan, ameddig mostani középtávú előrejelzéseink szólnak. Közelebbről: 2006-ig még fejlesztik is, és 2011-ig támogatják.

B. O. – I.: – Vagyis a teendők és a technológia szintjén biztos a közeljövő?

J. J.: – Igen, nem kell nagyot előrelépnünk, az integrációs projektet befejeztük. Van viszont látszólag nem is kötelező, mégis erőteljes EU-s elvárás: biztonsági háttérközpontot kell kialakítanunk.

B. O. – I.: – Esetleg nemzetközi partnerekkel?

J. J.: – Országon belül, a magunk partnereivel, az MNB-vel, a BÉT-tel, a BÁT-tal. Nehezen volnának indokolhatók a horribilis kommunikációs költségek. A BÉT-tel fogtunk össze, hasonlóak a szükségleteink.

B. O. – I.: – Végezetül mondjon pár szót tevékenysége CIO-jellegéről!

J. J.: – A szűkebb szervezetem most nő 27-ről 29 főre, a belső auditori és a minőségbiztosítói feladatkört kell megerősíteni, ez stratégiai fejlemény. Ez a szervezet csaknem a vállalat harmada. Az ügyvezető igazgató, **Horváth Gergely** igen fontosnak tekinti az informatikát. A Keler vezetőségének van egy bővebb, a napi operativitással is foglalkozó, és egy szűkebb, stratégiai köre, s engem a szűkebb körbe is kooptáltak, tehát valóban CIO a funkcióm. Ha valamit még mondhatok: nyilván a feladatokhoz kell mérni az IT-eszközöket. Ágyúval nem lehet, és nem kell verébre lőni. Ezzel együtt az informatika mai integrációja mellett a szemléletnek át kell alakulnia, ma már nem lehet kérdéses, hogy az IT alapvetően fontos: a teljes üzleti működés egyik megkerülhetetlen oldala. **Tihanyi László**

Nyilván a feladatokhoz kell mérni az IT-eszközöket. Ágyúval nem lehet, és nem kell verébre lőni.

Szolgáltatásmenedzsment

A 4. Figyelő – Infopen CIO Fórum egyik kerekasztal-beszélgetésének témája a szolgáltatásmenedzsment volt. A funkcionalitás megvalósítása után a következő kérdés a működtetés s annak a felhasználó és a szolgáltató közötti viszony szempontjából az egyik sarokpontja: a minőség kontrollja. A szolgáltatásmenedzsment a hazai tapasztalatok szerint sem formális, hanem merőben gyakorlati ügy.
A kerekasztal-beszélgetés résztvevői: a moderátor szerepében Sarkadi Nagy István, az Informatikai Szolgáltatásmenedzsment Fórum Magyarország (itSMF) elnöke és a KFKI Számítástechnikai Rt. IT-igazgatója, továbbá Hegedűs András, az OTP Bank Rt. ügyvezető igazgatója, Jenei Zoltán, a Matáv Rt. informatikai igazgatója, Loncsár Tibor, a Mol Rt. informatikai igazgatója, Megyesi József, a Unisys Magyarország Kft. kereskedelmi igazgatója és Takács Tibor, a Paksi Atomerőmű Rt. informatikai főosztályvezetője.

Kapcsolódó webcím:

WWW.INFOPEN.HU

Sarkadi Nagy István rövid fogalomértelmezést bocsátott előre: informatikai szolgáltatáson alkalmanként a működtetéssel kapcsolatos teendők ellátását kell érteni, noha ez az egésznek csak része (hiszen létezik alkalmazásfejlesztési, tanácsadási stb. szolgáltatás). A szolgáltatásmenedzsment nem izolált terület, számos kölcsönhatással épül be az IT egészébe és azon át közvetlenül az üzletvitelbe. Sarkadi Nagy István két példát említett saját tapasztalatából. Egy OTP-fiókban órákon át semmit nem tudtak mondani az ügyfeleknek, mert kiesett az IT-szolgáltatás. Ugyanez egy Mol-kútnál is előfordult: akik már tankoltak, azoknak másnap vissza kellett jönniük az áfás számláért, akik még nem, azoknak meg – konkurenciaharc ide vagy oda – a szomszéd kutat ajánlották. Manapság még egy benzinkút is ki van szolgáltatva az IT szolgáltatási szintjének.

Nagy-Britanniában állították össze, és fejlesztik az ITIL-t (IT Infrastructure Library), a best practice, vagyis a legjobb gyakorlati módszerek gyűjteményét, metodológiáját. Fő témái: szolgáltatástámogatás és -bevezetés, a szolgáltatásmenedzselés bevezetésének tervezése, infrastruktúra-menedzsment, alkalmazásfelügyelet és üzleti távlatok. Nem egységes módszertan ez, hanem gyakorlati ajánlásgyűjtemény, „a formalizált józan ész”. Heterogén környezetek kulturált kézben tartásához is konzisztens terminológiát nyújt. Ki is mondja, hogy nem dogma, nem öncélú alkalmazásra való. Fő konzekvenciája, hogy szolgáltatási kultúrát kell létrehozni, hogy szükséges a szolgáltatások folyamatos javítási programja, és meg kell szervezni a felügyeletüket támogató folyamatokat.

Ami a CIO-kat illeti, kettős, visszacsatolt irányítási körről van szó: az üzleti igényeket le kell fordítani az informatika iránti követelmények szintjére, másfelől pedig ezek betartását a működtetésnek kell biztosítania. Általánosan növekszik a szolgáltatási megállapodások, az SLA-k (Service Level Agreement) fontossága. Egy CIO tevékenységének négy fontos területe a szolgáltatások létrehozása, működtetése, kapcsolódása az üzletvitelhez, valamint hasznosítása. A hatékony szolgáltatásmenedzsment „megismételhető és mérhető folyamatokat” igényel (Gartner Group).

Élénkülőben van az ITIL hazai élete is. A Matávnál már 1992-ben megrendelték a köteteket. Az Informatikai Tárcaközi Bizottság (ITB) 1996-tól ajánlotta az ITIL-tanfolyamokat. A Microsoft, az IBM és a HP is foglalkozni kezdett vele. Tavaly Magyarországon 44 vizsgázó volt, idén csak az első félévben 60. Elindult az itSMF, a hazai felhasználói fórum.

AZ SLA A HAZAI GYAKORLATBAN

A Matávnál csak a kritikus és a nagyobb rendszerekre alakítottak ki SLA-kat, házilag, külső tanácsadó segítségével. Ezek 5-10 oldalas szolgáltatásdefiníciók paraméterekkel. Nyelvezetük nem informatikai, hanem üzleti, ami fontos, hiszen „az ügyfél szemével kell nézni a szolgáltatást”. Az üzemeltetés célja az SLA-k teljesítése, és az ösztönző teljesítményértékelésben is ez az elsődleges szempont.

A Paksi Atomerőműnél belső IT-csapat biztosítja a szolgáltatásokat. Néhány éve kialakítottak egy belső elszámolási rendszert, küzdve a szolgáltatásmeghatározással és -méréssel, ami vállalaton belül nyilván nehéz feladat. Igaz, az atomerőműben erős a belső szabályozási rendszer, ami az IT-re is érvényes. Az üzemeltetés szabályozásába épült be a definíció, az elszámolás, a teljesítés mozzanata.

Más helyzetben van egy IT-szállító: a Unisys nem SLA-t, hanem szolgáltatási szerződést alkalmaz 2-3 legnagyobb ügyfele esetében, a dolog ter-

mészete szerint IT-megfogalmazásokkal. Ebben három szintet különít el, az IT-architektúra működését, a hálózat működtetését, illetve az alkalmazói rendszerek rendelkezésre állását.

Az OTP-nél nem alkalmaznak SLA-t, de ez nem jelenti azt, hogy nincsenek szigorúan szabályozva a belső folyamatok. Igen sok fajtájuk van a banki szolgáltatásoknak, létezik közvetlen (bankautomata), közvetítőn (ügyintézőn) keresztüli és automatikus. A kockázati előírásoktól az IT-biztonsági szabályokon át a PSZÁF-felügyeletig kemény és folyamatos a kontroll. Ilyen, az atomerőműéhez hasonlóan feszesen ellenőrzött rendszerben nincs értelmük a formális SLA-knak, annál inkább a best practice-nek. Az ITIL nem mond mást, mint a józan ész. Egy idézet az ITB anyagából: „az SLA-k módszertanilag kiváló eszközök, de a gyakorlatban sokszor több problémát okoznak, mint amennyit megoldanak."

A Matáv is csak a kritikus rendszerekre kötött megállapodást. Sok gondot okozhat a túldefiniálás, csak a nagy, kiemelt, kritikus rendszerekre érdemes SLA-t kötni.

SZOLGÁLTATÁSMENEDZSMENT-ÖSSZEFÜGGÉSEK

Általános tapasztalat, hogy a tevékenységkihelyezést nem szabad ott alkalmazni, ahol a belső SLA mérőszámok hiányában már meghiúsult. Egy érdekes IDC-jelentés szerint az európai SLA-használók mindössze harmada alkalmaz SLM-et, Service Level Managementet is.

Vajon az SLA mennyire veszi figyelembe az üzleti szint igényeit, és hogyan követi azokat Magyarországon?

Az SLA az elvárások közvetítésének, a díjazásnak is eszköze. Természetesnek tűnik, hogy ha az abban rögzített szolgáltatási szintnél magasabbat szeretne a felhasználó, vállaljon magasabb költséget is. A felhasználó persze nem erre törekszik, hanem arra, hogy növeljék a szolgáltatás szintjét, ráadásul az legyen olcsóbb. Másik probléma, hogy a költségcsökkentő redukciók csapást mérhetnek az igényekre.

Loncsár Tibor felhívta a figyelmet rá: az SLA olyan, mint a törvény, végrehajtási utasítás nélkül félkarú óriás. Kellenek mellé a mérési, karbantartási módszerek is. Ráadásul különös kereszteffektusok állhatnak elő. Mondjuk takarékosságból új gépkocsi-üzemeltetési házirend születik. Csakhogy ennek következményei vannak a szolgáltatási szintekre nézve! „Nagy meglepetést keltett, amikor az IT javasolta, hogy a kötelező minimális válaszidőket írják át 4 óráról 4 napra, hiszen mondjuk egy, az isten háta mögötti gázátadó hálózati hibájához vonattal, busszal majd gyalog kiszállni némi időt igényel." Igenis szerves kapcsolatra van szükség az SLA és a szolgáltatásmenedzsment között.

Van olyan cég, amelynek a kontrollingjához nagyon erősen kötődik az SLA. Itt a szolgáltatás menedzselésének szintjeit havonta értékelik, és évente definiálják újra, mert akkor a kontrollinghoz is hozzá kell nyúlni.

Egyszerűbb a szállító helyzete: a szerződése meghatározza a minőségeket. Ha változnak az igények, a költségek természetesen követik.

A pénzintézet tapasztalatai rámutatnak, hogy az OTP Bankon belül ugyan nincs formális SLA, de létezik sok kritérium, amelyet a legmagasabb szinten felügyelnek. Különösen az időkritikus rendszerekre kell figyelni. „Néha jó volna, ha SLA védene; a bank vezetése minimális hibát sem tűr meg. Ez teher, de fejlesztési hajtóerő is."

KOMMUNIKÁCIÓ, EMBERI TÉNYEZŐ

Természetesen hasznos, ha az ügyfél úgy érzi, ellenőrizheti a szolgáltatást. Csakhogy ennek van másik oldala is. Például igényeket támaszt, de azokkal összefüggésben szigorított asztaligép-házirendet kell bevezetnie.

Olyan partnerrel lehet megállapodni az SLA felől, akinek van hatásköre is, és az üzleti igényeket is pontosan ismeri.

Rendkívül fontos a jó kapcsolat a szolgáltató és a felhasználója között. Az informatikát néha nehéz helyzetbe hozhatja, ha „szabadon szárnyal az üzleti fantázia".

Igen fontos a képzés, a felkészítés. A kerekasztal-beszélgetés résztvevőinek cégeinél általános, hogy a szolgáltatásfelügyelet ügyét a legmagasabb szinten is fontosnak tartják. Több szempont fokozatosan vált nyilvánvalóvá, például az, amit Jenei Zoltántól hallhattunk: „az értékláncban a biztonság is fontos elem".

Szolgáltatásfelügyeleti szempontból kellemes, ha a szolgáltatás fejlesztője egyben a későbbi üzemeltető is. Különösen olyan helyzetekben hasznos ez, amikor az átfutási idő kritikus az üzleti oldal számára. Ám mindenképpen jó, ha a leendő üzemeltetők már a fejlesztési projekt résztvevői között vannak.

Végül a fő tanulságok egyike: az IT-nek egészében nem technológia-, hanem szolgáltatásorientáltnak kell lennie.

TIHANYI LÁSZLÓ

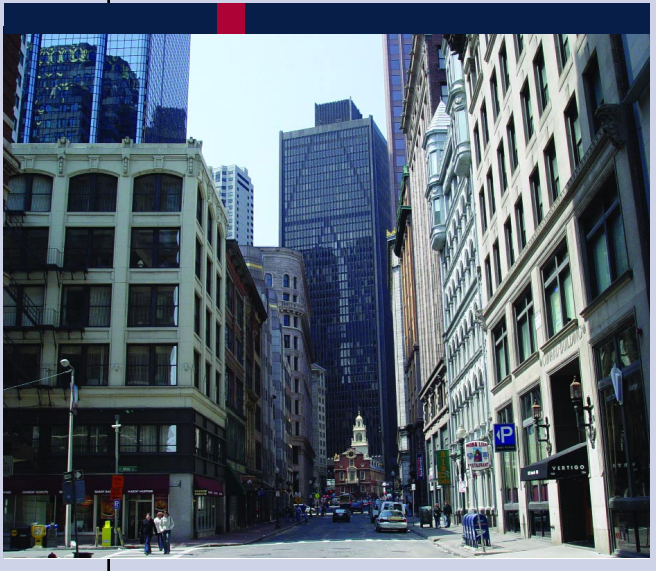
„az SLA-k módszertanilag kiváló eszközök, de a gyakorlatban sokszor több problémát okoznak, mint amennyit megoldanak."

Szakadékkeresés vagy hídépítés

Kellenek-e a nagyoknak a kicsik?

Az IT-kisvállalatok helyzete korántsem olyan rózsás, ahogy azt a velük együttműködő nagyok általánosságban látni vagy láttatni szeretnék. A magas szintű kompetencia megléte csak alapfeltétel az érvényesüléshez, emellett meg kell ismerni a nagyvállalatok marketingszemléletét, és elengedhetetlenek a személyes kapcsolatok is. Ezek nélkül a vállalkozások aligha tudathatják a piaccal létezésüket.

Számos közgazdasági és jogi definíció létezik a kis- és középvállalkozások meghatározására, az informatikai vállalatok helyzete azonban eltérhet ettől. Az alkalmazottak száma és az éves forgalom mellett szerepet játszik a cég stílusa, jellege és a piacon betöltött szerepe – derült ki a IV. CIO-fórum kerekasztalánál. A magyar IT-piac piramishoz hasonlít: 250 fő feletti nagyvállalat néhány van, míg 10 fő alatti több ezer. Magyarország EU-csatlakozásával azonban még a magyar nagyvállalatok is csak az európai középmezőny alsó határát érik el.



Régiós sajátosság, hogy a nagyobb projekteknél a kiválasztás elsődleges szempontja a személyes ismeretség. Az alkalmasság a feladatra csak másodlagos. Ez a hozzáállás behatárolja a kicsik mozgásterét, amelyek legfeljebb alvállalkozói szerepkört kapnak. A nagyvállalatok viszont gazdasági erejükkel visszaélve sokszor olyan beszállítói szerződési feltételeket szabnak, amelyeket ők maguk beszállítóként sohasem írnának alá.

Halmozottan hátrányos helyzetben vannak a vidéki kisvállalkozások, mivel a fővárosi központtal rendelkező multik fókuszába jobbára csak a budapesti beszállítók kerülnek. A piaci beszűkülés eredményeként elsőként a vidékiek szorulnak ki a piacról, ezért közöttük alig található olyan vállalat, amely át tudta lépni a 15-20 fős nagyságot.

A helyzet megoldásához a nagyok szemléletén is változtatni kellene, hogy felismerjék, bizonyos személyre szabott feladatok megoldásához a néhány fős kisvállalkozás az ideális partner. A kicsik is tehetnek a piaci sikerért, ha a vállalatvezetők elsősorban sales- és marketingszemlélet alapján formálják a céget, valamint megismerik és kihasználják a nagyvállalatok motivációit. Érdemes ehhez személyesen is nagyvállalati tapasztalatot szerezni még a saját vállalkozás elindítása előtt, vagy alkalmazni ilyen tapasztalattal rendelkező munkavállalót. A nagyvállalati piac olyan terület, ahová nehéz bekerülni, és aki benn van, annak sem jelent hosszú távú biztonságot.

Kormányzati szerepvállalást követelne meg a magyarországi informatikai „iparpolitika” kialakítása. A szemlélet hiányának jele, hogy még pontos statisztika sem létezik arról, mekkora az IT-szektor foglalkoztatottsága, vagy mekkora az összköltségvetés, amelyen évente osztoznak a szektor szereplői. A magyarországi kisvállalatok piaci részesedését szintén csak becsülni lehet, bár az IVSZ tagösszetételének belső arányai szerinti 40-45 százalékos részesedés első látásra túlzónak tűnhet.

Kialakulatlan az a kooperatív vállalkozói kultúra, amely elősegítené, hogy a projekt elnyerését elsősorban az alkalmasság határozza meg, ne pedig a személyes kapcsolatok vagy a vállalati nagyság. Szellemi rugalmasság kell ahhoz, hogy felismerjük: néha a nagy sem tudja jobban megoldani a feladatot. A nyitottság és a párbeszéd mindkét fél érdeke, mivel így termelődik az ország értékesíthető szellemi nyersanyagtartaléka. „Az értékteremtő informatikának már az is támogatás, ha élni hagyják.”

Szécsi Gábor

Guggolok az interneten

Mióta világ a világ, internetezek. Ez, ugye, alig több mint egy évtizedet jelent, ha a világhálót a mai formájában értelmezzük, azaz valami olyasmiként, aminek a segítségével kellemesen lehet levelezni, csevegni, fájlokat letölteni vagy információk után kutakodni. Három éve fordult elő először, hogy több karácsonyi képeslapot küldtem e-mailben, mint postán, a rákövetkező évben pedig szégyenszemre odáig süllyedtem, hogy egyéb bokros teendőim következtében a hagyományos lapírás, bélyegnyalás, postai sorban állás folyamata teljesen kimaradt a nagytakarítás, tormareszelés, bejglisütés, fadíszítés ünnepi szertartásrendjéből. Az internetbanking volt a következő jelentős pont – az ember csupán ilyenkor döbben rá, hogy nemcsak a pénztárcáját, de az idejét is mennyire igénybe veszi a hagyományos postai sorban állás és csekkes macera. A történelmi váltást viszont a web és a keresőmotorok hozták, persze a mögöttük felgyülemlett kritikus információtömeggel. Először szinte láthatatlanul; az ember örült a szakterületén az eddigieknél sokkal könnyebben hozzáférhető információknak, de maradt a saját jól megszokott legelőjén. Aztán elkalandozások jobbra-balra, lakáskultúra-magazin az asszonynak, Star Wars-előzetes a gyerekeknek – olyan területek, ahol az ember nem mozog otthonosan, nem citálja fejből a webcímeket, maradnak hát a keresők. És az emberfia „guggolás” közben időnként egészen meglepő információkba botlik, amelyek hasznosak, jók, és amelyekről nem is gondolta volna, hogy fent vannak a weben – s innentől kezdve nincs megállás. A Google keresője beköltözik a Windows eszköztárába, és ez a jelképes honfoglalás egyben tényleg új korszakot jelez, amikor a vasúti menetrendtől a legközelebbi berber stílusú hastánctanfolyam helyéig mindent a hálózaton keresünk – és általában találunk is. Ami az egészben a lenyűgöző, és az igazán jelentős újdonságokra jellemző, hogy a webes keresések igényt generálnak, nemcsak a meglévőkre nyújtanak megoldásokat. Mert hogy a fiamnak magától nem jutott volna eszébe írül tanulni, hacsak a weben bele nem botlik egy kiváló anyagba valami Tolkien utáni kutatás közben, azt biztos. Úgy épül be életünkbe az internet, mint száz éve az elektromosság, ugyanolyan nehezen megjósolható változásokat hozva, jókat és rosszakat egyaránt, mint az első izzólámpák hunyorgó fénye. Persze ahogy az elektromosság se nagyon megy vezeték nélkül, ehhez sem árt a széles sávú internet...

Bartók Nagy János

Úgy épül be életünkbe az internet, mint száz éve az elektromosság, ugyanolyan nehezen megjósolható változásokat hozva, jókat és rosszakat egyaránt, mint az első izzólámpák hunyorgó fénye.

A számítástechnika védelme és a kultúra

Sokféle céllal és üzleti, erkölcsi, politikai tartalommal támadják a számítástechnikai rendszereket. A támadó potenciál ki is csúszik terrorista készítője-alkalmazója kezéből. Szüntelenül védekezni kell tehát, aminek a konkrét recepteken túl általános vonásai is vannak. Az egyik: eredményesebben védekezhet a kulturálisan kézben tartott rendszer. Ez a „kulturálisan" nem üres frázis, ide tartozik a belső rend, a rendszeres ellenőrzés, takarítás, a nyelvi és szoftverkoherencia stb. Ennek illusztrálására két példát szeretnék most bemutatni.

Angol nyelvű környezetet használok, mert az a véleményem, hogy ez valójában nem is angol, hanem számítástechnikai szaknyelv, tehát közömbös, hogy a speciális tartalomhoz milyen karakterláncokat kapcsolok. A magyarságomat nem szakkifejezés-használati erőfeszítések formájában élem meg. Ennek köszönhetem, hogy a hirdetési és kártevő célú levéltámadások egyik fajtája ellen némi védelmet élvezek. A mai világban az ember gyanakvó, elektronikus leveleit óvatosan nyitogatja. Ha krikszkrakszok jelennek meg a tárgy rovatában, vagy az üres, ha a csatolmány nyersen végrehajtható állomány, esetleg valami másból sejthető, hogy a küldemény nem ártatlan, ki sem nyitjuk. Márpedig annak az a célja, hogy kinyissák, és érvényesüljön spam- vagy kártevő tartalma. Be kell tehát lopnia magát a bizalmunkba. Ezért aztán nincs az a sima modorú szélhámos, aki meggyőzőbben fordulna hozzám, mint az ilyesfajta levél: „Tihanyi, haver, ezt feltétlenül el kell olvasnod!" Ez eddig rendben is van, gyermekkori pajtásom mondaná. Csakhogy, fiúk a másik oldalon, én magyarul voltam gyerek, ti meg az angol környezetem okán a szerint cselekedtek, mintha Bronxban nőttem volna fel. Törlök tehát csípőből. Sem a nyelv, sem a stílus...

A második példa a legújabb ugyanebből a műfajból. A világjárványt okozó I-Worm.Bugbear.B hordozó e-mailjének szövegét a levelesládák elemeiből rakta össze, s némileg alkalmazkodott a fogadó félhez, minthogy a postaládák küldeményeiből a címzett sajátságai is kiolvashatók. Műszaki-természettudományos szakújságíró volnék? Nosza: „a főszerkesztő elutasította Bolyai János híres magyar matematikusról szóló évfordulós cikkemet, ezért küldöm meg önöknek – X. Y. akadémikus". Már nyitnám is. Aztán mégsem, előbb ráeresztem az ellenőrzést, s meg is találja a vírust. Érdekelt vagyok a matematikában, Bolyaiban, a tudományos újságírásban, s X. Y.-é nagyon jól csengő matematikusnév. Minden stimmel, mégis, mi a probléma? Apró jelek. Kicsit zavaros a szöveg. Melyik is volna a visszautasító orgánum? Talán ahonnan a küldő címe szerint a levél érkezett? Hogy annak a főszerkesztője ne fogadta volna el a cikket? És még valami: bár előfordul ilyesmi, de neves tudós általában nem adja a nevét politikai zsurnalizmust művelő orgánumhoz tartós reklámkapcsolat céljából. Azaz: nem volt hihető a feladó akadémikus@kurzuslap.hu címe.

TIHANYI LÁSZLÓ

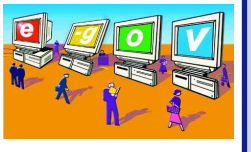
ÍZELÍTŐ AZ INFOPEN WEBMAGAZIN TOVÁBBI CIKKEIBŐL, A GYORSKERESŐBE BEÍRANDÓ CIKKSORSZÁMOKKAL

4517
A TELEPÜLÉSI AKTIVITÁS MÉRÉSE

Az iTársadalom Intelligens Társadalom Szakmai Tudományos Társaság E-kormányzati Szakbizottsága és a BKÁE-ÁK E-government Kutatócsoportja olyan kezdeményezést indít útjára, amelynek célja a települések felkészítése az információs társadalom EU-kompatibilis közigazgatási kiszolgálására. Az elektronikus, ügyfélközpontú szolgáltató önkormányzatok megnyugtató közigazgatási-informatikai szakmai kompetenciájának kialakítása közös érdek, s talán ez motiválta a belügyi, az informatikai és hírközlési tárcát, valamint a Miniszterelnöki Hivatalt, hogy a finanszírozó cégek mellé állva támogassa a programot.

E-GOVERNMENT RESEARCH TEAM
BUDAPEST - HUNGARY
WWW.E-GOVERNMENT.HU

4518
KÖZIGAZGATÁS AZ INTERNETEN



Korunk posztindusztriális államaiban az információs társadalom megteremtése lett az egyik első számú stratégiai cél. Ez a szándék nemcsak az egyes országok politikájában, kormányzati törekvéseiben, hanem a jelentős nemzetközi szervezetek (OECD, EU, G8 stb.) stratégiai célkitűzéseiben is fontos szerepet kapott (pl. eEurope 2005: An information society for all jun./2002 EC). A megvalósításhoz számos területen kell – gyakorlatilag párhuzamosan – előrelépni. Írásában Técsy Zoltán ezekből mutat be néhányat.

Az alkalmazottak **internetbiztonsági** képzése

Annak ellenére, hogy a cégek sok időt, energiát és pénzt fordítanak az informatikai biztonságot fokozó termékekre, hálózatukra a legnagyobb veszély belülről leselkedik. Az alapvető védekezési módszerek, így a tűzfalak, a vírusok és a mobilkód elleni védelem, valamint a tartalomszűrés mellett a cégeknek az alkalmazottak képzésére is figyelmet kellene fordítaniuk, hogy csökkentsék az emberi tényező által jelentkező veszélyek hatását.

Az alkalmazottak magáncélú böngészése szintén érintheti a hálózat biztonságát.

A Computer Security Institute és az FBI 1999-es, a számítástechnikai bűnözésről és biztonságról szóló felmérésében a válaszadók 38 százaléka 1–5 esetben tapasztalt a saját szervezetéből eredő védelemsértést, míg a megkérdezettek 16 százalékánál ez az arány 6 és 10 százalék között volt. Sok esetben azért sérül a cégek informatikai védelme, mert a képzetlen személyzet nem ügyel arra, hogy a számítógépek használati módja – az e-mailezésen vagy az internetezésen keresztül – hogyan befolyásolja a cég biztonságát. A tapasztalatlan alkalmazottak így áldozatul eshetnek a mesterkedőknek – az olyan személyeknek, akik az emberi kapcsolatok fondorlatos kihasználásával szereznek meg különféle bizalmas információkat –, vagy véletlenül letölthetnek valamilyen rosszindulatú programot a számítógépükre. Nem egyszer fordul elő olyan is, hogy az elégedetlen alkalmazottak szándékosan ártanak cégüknek.

AZ E-MAILEK

Az alkalmazottak részére érkező elektronikus levelekhez csatolt kéretlen állományok, illetve azok vírusellenőrzés nélküli megnyitása veszélyt jelent a vállalatra nézve. Úgyszintén kockázatos, ha a cégek bíznak abban, hogy az alkalmazottak frissítik a vírusazonosítókat, ahelyett, hogy azokat önműködően telepítenék a felhasználók gépére – és ezáltal biztosítanák a szabályok betartását. Ezzel ugyanis a rendszer megfertőződését kockáztatják, még akkor is, ha elvégzik a vírusellenőrzést a csatolmányok megnyitása előtt. Az elektronikus levelekkel összefüggő további veszélyforrás, ha hanyagságból megengedjük a nem helyénvaló, szexuális vagy más formában sértő e-mailek küldését irodán belül – cégünk akár jogi következményekkel is számolhat.

A BÖNGÉSZÉS

Az alkalmazottak magáncélú böngészése szintén érintheti a hálózat biztonságát. A legnyilvánvalóbb következmény, hogy az alkalmazott elfecsérli az idejét, de akadnak más szempontok is. Éppúgy, mint az e-mailek esetében, a nem helyénvaló webhelyek böngészése jogi következményekkel járhat, ha az alkalmazott kimondottan szexuális vagy diszkriminációs tartalommal találkozik. Az MPEG- vagy MP3-fájlokat mértéktelenül letöltő alkalmazottak a hálózati forgalom akadozását vagy lassulását is okozhatják.

Érdemes megemlíteni, hogy a munkához nem kapcsolódó böngészés növeli annak az esé-

lyét, hogy valamelyik alkalmazott ActiveX-et vagy Javát használó webhelyre téved. Ezeket a programnyelveket a felhasználó gépével közvetlenül kommunikáló, rosszindulatú programok írására is fel lehet használni, ezáltal megvan az esélye annak, hogy hackerek hozzáférjenek az adatokhoz vagy esetleg a hálózathoz. Ha a dolgozók ismeretlen forrásból töltenek le szabad szoftvereket vagy képernyővédőket, a rendszer vírussal vagy trójaival fertőződhet meg, ami fájlok törléséhez, jelszavak ellopásához és hasonló káros következményhez vezethet. A szakértők mindazonáltal azt tartják, hogy az ilyen programnyelveket alkalmazó nagyobb, közismertebb helyek meglehetősen biztonságosak, mivel ott megfelelő óvintézkedéseket foganatosítanak.

A JELSZAVAK

A jelszavak a legtöbb cégnél komoly veszélyforrást jelentenek. Meglehetősen elterjedt szokás, hogy az emberek időtakarékosság okán másokkal is megosztják jelszavukat, vagy egyszerű passwordöt választanak. Ezáltal pedig feljogosítatlan felhasználók is hozzáféréshez juthatnak. A mesterkedők szintén a jelszavak gondatlan kezelését használják ki: a tapasztalat azt mutatja, hogy általában elég egyszerű egy alkalmazottat telefonon keresztül vagy e-mailben átverni, és kicsalni tőle passwordjét.

Elmondható tehát, hogy azok a dolgozók, akik nem tudják, hogyan reagáljanak a lehetséges veszélyekre, támadásoknak teszik ki a céget. Azok az alkalmazottak pedig, akik nem részesültek megfelelő oktatásban, vagy elégedetlenek a munkahelyükkel, fokozottan hajlamosak arra, hogy kifecsegjék a belső dolgokat, vagy más kényes információkat adjanak át arra jogosulatlanoknak, például a konkurenciának.

VÉDJÜK A HÁLÓZATOT!

Az emberi tényező által okozott veszélyek elleni védekezés során a következő lépéseket, elveket érdemes figyelembe vennünk, és bevezetnünk:

1. Hozzunk létre internetszabályzatot! Tudassuk az alkalmazottakkal a cégnek az e-mail és az internet magáncélú használatára vonatkozó szabályait! Az internet használatára vonatkozó szabályok megalkotása a rendszergazdákat is segíti a hálózat védelmét szolgáló megoldások hatékonyabb konfigurálásában és felügyeletében.
2. Használjunk olyan eljárásokat, amelyek átnézik az e-maileket a nem helyénvaló tartalom kiszűrése érdekében, illetve naplózzák a vezetés által kijelölt korlátokat átlépő internetezést!
3. A jogi szakértők szerint az alkalmazottak e-mailjeinek és internethasználatának megfigyelése segíthet abban, hogy egy esetleges perben a cég megvédhesse magát. Legyen például olyan szabályzatunk és tartalomszűrő megoldásunk, amely arra utal, hogy törekszünk az alkalmazottak zaklatástól való megvédésére!
4. Tanítsuk meg a felhasználókat arra, hogy mikor és hogyan kell letölteni a víruselhárítók legújabb frissítéseit, és arra is, hogy miről ismerhetnek fel egy esetleges vírust! Mutassuk meg nekik, hogy hogyan kell megnyitás előtt megvizsgálni egy dokumentumot (anyagot, iratot)!
5. Javítsuk ki a szoftverek ismert hibáit, hogy csökkenjen a weben és e-mailben terjedő vírusok bekerülésének esélye!
6. Szabályozzuk a jelszavak használatát! Követeljük meg, hogy a felhasználók gyakran változtassák passwordjüket, és ismertessük velük, hogy milyen módszerekkel csalhatják lépre őket a mesterkedők! Tiltsuk meg, hogy bárkinek kiadják a jelszavukat! Léteznek jelszófejtő szoftverek, amelyekkel meg lehet találni a hálózat gyenge jelszavait, ám ez a szoftver nem védi meg a céget az alkalmazotti hanyagságtól. Gyakran elegendő az alkalmazottak megfelelő oktatása is.
7. Állapítsuk meg, hogy az egyes alkalmazottaknak milyen mértékben van szükségük a kényes információkhoz való hozzáférésre, és korlátozzuk azt a cégnél betöltött szerepükhöz szükséges mértékre!
8. Hívjuk fel az alkalmazottak figyelmét a szabad szoftverek és a képernyővédők letöltésében rejlő veszélyekre!

KÉPEZZÜK A FELHASZNÁLÓKAT!

Az emberi tényező által jelentkező gondok kiküszöbölésének leghatékonyabb, bár gyakran elhanyagolt módja a felhasználók rendszeres és következetes oktatása a cég védelmi feladatait illetően. A tananyag felépítése során a szabályozandó tevékenységek és az egyes részlegeknél szükséges mértékű képzés meghatározásából kell kiindulni. Az informatikai személyzetnek például a cégnél használt védelmi termékek és rendszerek elmélyült ismeretére van szüksége, míg a nem műszaki dolgozóknak és a vezetőségnek inkább általános ismeretekkel kell rendelkeznie ezen a területen.

Kapcsolódó webcím:

WWW.SYMANTEC.COM

Az oktatás formai jellemzőinek – gyakorlati, webes, tantermi vagy szemináriumi jellegű képzés – megválasztásakor vegyük figyelembe, hogy mi az, amit az alkalmazottaknak el kell sajátítaniuk, és ennek megfelelően döntsünk a leghatékonyabb oktatási módszer mellett! A szakértők szerint a céges kultúra tudatosítását és a titoktartás fontosságának alátámasztását minden bizonnyal a személyes részvételhez kötött, szemináriumi vagy osztálytermi jellegű képzés szolgálja a legjobban. Ha egy új védelmi szoftver használatának elsajátítása a cél, a legmegfelelőbb a gyakorlati oktatás. A szakképzett oktatók segíthetnek a leghatékonyabb megoldás megtalálásában.

JUTTASSUK ÉRVÉNYRE A SZABÁLYZATOT!

Határozzuk meg, ki kezeli az internet-szabályzatot, és ki hajtja végre a benne foglaltakat! A személyzeti részleg a tájékoztatás során hívja fel az alkalmazottak figyelmét a szabályzatra, írassa alá velük annak egy példányát és egy olyan nyilatkozatot, amelyben elismerik ismeretét, és vállalják betartását. A szabályzat betartását szükség esetén a megfelelő következmények – amelyeknek szintén benne kell lenniük a szabályzatban – foganatosításával juttassák érvényre. Általánosságban a védelmi rendszer és a hálózat kezelőinek óvintézkedéseket kell tenniük, az esetleges védelmi rések kezelésére pedig létre kell hozniuk egy csoportot, amelynek együtt kell működnie a személyzeti részleggel, jelentenie kell az esetleges gondokat.

Összefoglalva tehát elmondható, hogy az internettől való függés erősödésével és a vállalati hálózatokra leselkedő újabb és újabb veszélyek felbukkanásával egyre fontosabb a megfelelő védelmi megoldások használata, különösen a végfelhasználóknál. Bár a víruselhárítók, a tűzfalak és a tartalomszűrők segítenek a veszélyek figyelemmel kísérésében, a végfelhasználók magatartása ugyancsak veszélyeztetheti a hálózat biztonságát. Az alkalmazottak megfelelő képzése az egyik legfontosabb megelőző intézkedés a hálózat védelmi stratégiájának kialakításában.

FORRÁS: SYMANTEC CORPORATION

...egyre fontosabb a megfelelő védelmi megoldások használata, különösen a végfelhasználóknál.

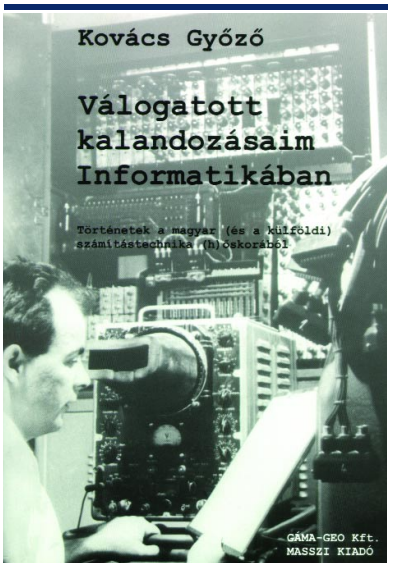
Eszünkbe sem jutott a kompatibilitás...

Kovács Győző:
Válogatott kalandozásaim Informatikában

www.masszikiado.hu

„Úgy emlékszem, hogy a kompatibilitás fogalma és igénye valamikor a hatvanas évek végén, az első gyárban készült, nagy sorozatú gépekkel egy időben jelent meg. Mi is tudtuk, hogy nemcsak a magyar M–3-as gép épül, hanem még másik három is, de eszünkbe sem jutott, hogy a négy gépnek – alkalmazási szempontból – hasonlítani kellene egymásra. Persze eszünkbe juthatott volna, és ebben az esetben a máshol készült szoftverek bármelyiken futtathatók lettek volna."

„A szoftver az első számítóközpontokban egyáltalán nem volt fontos, csak a hardver, ezért senki sem gondolt arra, hogy jó lenne, ha az X. Y. által megírt szoftvert W. Z. is használni tudná. Ha valaki egy feladatot kapott, alig hiszem, hogy megnézte, fel tudná-e használni a kollégájának a munkáját. A programozók legfeljebb a numerikus matematikai módszerekkel »csencseltek«, szerintem programokkal nem. A programozók általában – mindenféle utánanézés helyett – a feladatokat habozás nélkül újraprogramozták. Az első számítógépekben a szűk keresztmetszet szinte mindenütt az operatív memória kapacitása volt, még a legnagyobb gépekbe is legfeljebb néhány kilobájt operatív memóriát építettek. Ez volt a programozó zsonglőrök korszaka, ugyanis a matematikusok szinte sportot űztek abból, hogy kevesebb utasítással tudjanak egy feladatot megoldani, mint a kollégáik. Voltak programozók, akik díjat ajánlottak fel annak a másik programozónak, aki a feladatát mondjuk néhány utasítással rövidebben tudta megoldani. A KKCS-ben több hétig is kint lógott a gépteremben egy »hirdetés«, miszerint „...egy üveg sört adok annak a kollégának, aki a feladatom programját az M–3-on rendelkezésre álló 1,6 kszó-ba be tudja préselni."



Kovács Győző villamosmérnök, az M–3 számítógép egyik építője a számítástechnikában eltöltött negyven-egynéhány évének történetét meséli el olvasóinak. Miközben a szerzővel mi is elkalandozunk az informatika (h)őskorába, megismerhetjük a modern számítástechnika és informatika fejlődését. A könyv nagy része a még ma is sokat vitatott M–3-ról és a korról – az ötvenes évekről – szól, amikor az elektronikus számítógép hazánkban megszületett. A könyvhöz mellékelt CD-n közel 50 előadás és videó szerepel a mechanikus és elektronikus számológépek történetének ismertetésétől kezdve a mikroszámítógépek sakkvilágbajnokságának elbeszéléséig.

Kovács Győző: Válogatott kalandozásaim Informatikában
Kiadó: Masszi Kiadó
Ár: 3990 Ft (CD-melléklettel)
Terjedelem: 331 oldal

WWW.PRIM.HU

Gyorsan, egyszerűen – Globe 2000-rel

A sütőipari és cukrászati alap-, illetve adalékanyagok forgalmazásával foglalkozó Zeelandia Kft. a holland cég hazai leányvállalataként 1996 nyarán kezdte meg működését. Vevőköre a hazai pék- és cukrászvállalkozások közül kerül ki. Az anyacég Exact vállalatirányítási rendszert használt, így leányvállalatai számára is ennek bevezetését ajánlotta. A Zeelandia Kft. 1997-ben az Exactot forgalmazó Softinvest Szoftverkereskedelmi Kft. közreműködésével az Exact Hungaryval kötött licencszerződést. A licenc a pénzügytől a beszerzésig a program teljes vertikumát lefedte. Az anyavállalattól függetlenül a hazai cég 2002-ben az Exact új terméke, az Exact Globe 2000 bevezetése mellett döntött. Az okokról, a bevezetés körülményeiről és hatásairól **Dávid Tündével,** a vállalat irodavezetőjével beszélgettünk.

Megoldás: ***– Miért döntöttek a korábbi rendszer cseréje mellett?***

Dávid Tünde: – Akadt néhány, a korábbi verzióval nehezen megoldható probléma – például a készletkezelésnél, az év végi készletértékelések során. Ezek kiküszöbölésére az Exact Hungary Kft. által tartott bemutató után, az új programban rejlő lehetőségek ismeretében, könyvvizsgálócégünkkel egyetértésben végül a váltás mellett döntöttünk. A statisztikákkal kapcsolatos nehézségeink, például a kritériumok beállításához szükséges külső segítség és a hosszú lekérési idők is segítették a döntést. Az Exacttól kapott információ, miszerint a Globe 2000-t használva a könyvelés is könnyebbé válhat, pedig még megalapozottabbá tette.

M.: – Hogyan történt az átállás?

D. T.: – Mivel azonos gyártótól származó rendszer verzióváltásáról volt szó, rövid idő alatt megtörtént az átállás. Tavaly októberben az Exact szakemberei kimentették a régi rendszerből az adatokat, és konvertálták az Exact Globe 2000-be, így az előző évet még a régi verzióval zártuk, de 2003-at már az újjal nyitottuk. Erre nagy szükség volt, mert a statisztikai adatokat nem lehetett az új verzióban használni. Az átállást követően viszont a tavalyi és a megelőző évre vonatkozó összehasonlító statisztikák adatait a régi rendszerben tárolva, az ideieket pedig már az újban generálva vehetjük figyelembe. A régi rendszer tehát megmaradt, de csak a statisztikákhoz használjuk.

Gondot okozott a korábbi verzió adatainak mentése és az új változat üzembe helyezése között eltelt idő. A programban, például a vevőtörzsben ezalatt történt változások – többek között az adott időszakban jelentkező új vevők – kimaradtak a Globe 2000-ből, ezeket utólag, manuálisan kellett bevinni.

M.: – Milyen változást hozott az Exact Globe 2000 bevezetése?

D. T.: – Ugyanazokat a funkciókat és modulokat használjuk, mint korábban, ám három könnyebbséggel: a pénzügy egyszerűbb kezelésével, a statisztikák lekérésének gyorsulásával, illetve a készletkezelés pozitív, a könyvvizsgálók által is elfogadható változásával.

M.: – Mi változott a statisztikákat illetően?

D. T.: – Jelenleg a régi alkalmazásból átmentett mellett körülbelül tíz új, a Zeelandiára szabott, állandó összetételű statisztikánk létezik, amely automatikusan készül el. A statisztikák lehívásának ideje jelentősen csökkent az új rendszer által kínált szolgáltatásoknak köszönhetően. Nagy könnyebbség továbbá, hogy az információk könnyen átemelhetők az Excelbe, s ilyen formában kerülnek a felhasználókhoz, így azokon bármilyen exceles művelet, átalakítás elvégezhető.

M.: – Mely tevékenységi területek használják a Zeelandiánál az Exact Globe 2000-t, és milyen tapasztalatokat szereztek az új verzió működésének első hónapjaiban?

D. T.: – Rajtam mint irodavezetőn kívül a pénzüggyel foglalkozó, valamint a statisztikákat készítő marketinges kolléga a rendszer használója. Az említett pozitív változások mindannyiunk munkáját megkönnyítették, ugyanakkor az első időben akadt néhány, azóta már megoldott probléma. Új verzióról lévén szó, a gyártásba kerülés előtti tesztelés ellenére minden más rendszerhez hasonlóan maradtak benne a valós viszonyok között, menet közben megmutatkozó hibák. Az Exactnak a Globe 2000-re vonatkozó frissítései azonban ezekre megoldást kínálnak. Ha ilyen előfordul – és egyéb problémák esetén is – az Exact hotline-ján keresztül mindig kapunk segítséget, a megkeresések pozitívan zárulnak, még soha nem maradt megválaszolatlan kérdés, megoldatlan probléma.

M.: – Gondolkoznak-e a rendszer bővítésén?

D. T.: – Tudjuk, hogy nem használjuk ki az Exact Globe teljes funkcionalitását, a weben keresztüli lehetőségeit sem, de jelenleg a vállalaton belül nincs rá igény. Azonban ma már látunk néhány olyan, többek között a rendelések elektronizálását érintő lehetőséget, amelyet később esetleg érdemes lesz kiaknáznunk.

Ajtót nyitottak a Movexnek

1995-ös magyarországi alapításakor a svéd IKEA, majd 1998-tól az IKEA-n belüli Swedwood International holding 100 százalékos tulajdonában lévő Swedwood Kft. – negyvennyolc IKEA-érdekeltséghez hasonlóan – az Intentia Movex rendszerét használja folyamatai elektronizálására. A külföldi IKEA-raktárakkal kereskedelmi kapcsolatban álló, a konyhabútorajtók gyártásából évi 5 milliárd forintos árbevételt elérő, 380 alkalmazottal dolgozó vállalatnál 1998-ban egy kevésbé hozzáértő szállító végezte a bevezetést, ami sok gondot okozott a működtetésben. Tavaly – most már hazai kezdeményezésre – verzióváltás mellett döntött a vezetés, amivel a Movex magyarországi támogatását végző, így számukra már nem ismeretlen, a rendszerismeretet és a bevezetési gyakorlatot tekintve magasan kvalifikált aPlus Consulting Kft.-t bízták meg. A váltás okáról, a bevezetés menetéről és hatásáról **Fonyi Tamást,** a társaság pénzügyi igazgatóját kérdeztük.

Megoldás: ***– Az üzem tevékenységének teljes vertikumát lefedte az elsőként bevezetett, 9-es verziójú Movex?***

Fonyi Tamás: – Öt évvel ezelőtt a pénzügyi, a vevői, a szállítói, a beszerzési, a termeléstervezési és -követési, valamint a raktármodul bevezetése történt meg, s bár a vezetés teljes funkcionalitásuk kihasználását célozta meg, az akkori szállítónak ezt csak részlegesen sikerült megvalósítania. A verziócserére egyrészt azért volt szükség, mert „elfogyott" a 9-es verzió támogatása, másrészt korrigálni kívántuk az előző bevezetés hibáit, illetve a menet közben keletkezett újabb igények kielégítésére is kerestük a megoldást. Ez utóbbira példa a minőség-ellenőrzést támogató modul bevezetése, illetve a meglévők funkcionalitásának bővítése, ami különösen a gyártástámogatást érintette.

M.: – Hogyan folyt a bevezetés, melyek voltak a főbb állomásai, illetve a kritikus pontjai?

F. T.: – A bevezetés a „nagy könyvben" előírtak szerint, az aPlus módszertana alapján, négy hónap alatt lezajlott, főbb állomásai a következők voltak: pozicionálás, konfigurálás, oktatás, tesztelés és végül az éles indítás. Az elmúlt négy év tapasztalatai alapján pontosan meg tudtuk határozni, hogy mely területeken szorulunk segítségre. Szinte egyáltalán nem működött például a beszerzéstervezés, illetve a készletnyilvántartással és -menedzseléssel is akadtak problémáink. Készleteink – alapanyagok, félkész- és késztermék – egyetlen raktárként kezelődtek, így a nyilvántartáson túl azok felelősei sem voltak egyértelműen definiálhatók.
Jelentős könnyebbséget jelentett számunkra mind a bevezetés alatt, mind a működtetés során, hogy a Movex nem házon belül, hanem egy velünk együtt öt Swedwood-gyárat kiszolgáló, szlovákiai IBM iSeries (régi nevén AS/400-as) szerveren fut, ily módon a hardver- és szoftvertámogatás megoldott. A bevezetést az aPlus Consulting Magyarországról, online végezte.

M.: – A Movexnek mely szolgáltatásait veszik leginkább igénybe?

F. T.: – A Movex erőssége a gyártás és a készletgazdálkodás, s mivel a mi tevékenységünk erre kihegyezett, igen értékesek számunkra a gyártás- és beszerzéstervezési modul szolgáltatásai. A minőség-ellenőrzés támogatása is komoly segítség, hiszen a számos beszállítónktól beérkező sokféle anyag és félkésztermék követése az integrált rendszer nélkül bonyolult, szinte megoldhatatlan volt. Ma minden illetékes által nyomon követhetők a történések, és rendelkezésre állnak a döntésekhez szükséges – a beszerzésekkel, például a darabszámmal, a megfelelőséggel stb. kapcsolatos – információk.

M.: – Eltelt fél év. Milyen pozitív változásokat hozott az új funkciókkal is bővített rendszer a mindennapi gyakorlatban?

F. T.: – Három, már korábban is említett elvárásunk volt a Movexszel szemben, s ezek mindegyike teljesült. A minőség-ellenőrzés rendszerbe integrálása jelentős terheket vett le a vállunkról, sokat fejlődött a beszerzéstervezés is – s ami ezzel együtt jár, jobban lefedett a készletmozgás –, hatékonyabbá vált a gyártástervezés, és ami pénzügyi vezetőként számomra különösen fontos, naprakészek a készletekkel kapcsolatos pénzügyi információk.

M.: – Vannak-e a rendszerrel kapcsolatban továbbfejlesztési terveik?

F. T.: – A tulajdonos cégpolitikájának megfelelően jelenleg a vevőinkkel, az IKEA-raktárakkal való EDI-kapcsolat kialakításán dolgozunk. Eddig a Movextől független rendszeren keresztül kaptuk az IKEA-tól a rendelésekre vonatkozó információkat. A jövőben ezt kiiktatva a vevő – csökkentve a hibalehetőséget, s számunkra időt, adatbeviteli munkát megtakarítva – a megrendelésre vonatkozó információit közvetlenül a Movexbe viheti be. Tervezzük az Advanced Production Planning modul bevezetését, és folynak kisebb-nagyobb házon belüli, többek között a logisztikát támogató hardveres-szoftveres fejlesztések is. Ilyen például az anyagszállító targoncák mozgó terminálokkal való ellátása, illetve a gépeken elhelyezett, a Movexszel közvetlen kapcsolatban álló, a termelésről azonnal információt szolgáltató adatrögzítők felszerelése.